

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

5 de diciembre de 2018 | Nº 27



Eduardo Álvarez
Director de Marketing
de Haya Real Estate

“Estamos creciendo
para preparar la salida
a bolsa en 2019 | P24

Fondos y gestoras se lanzan a
construir más de 5.000 viviendas
para el alquiler | P30

Las socimis advierten de que
cambiar su normativa genera
inseguridad y fuga de capital | P20

AÑO RÉCORD CON 16.000 MILLONES DE INVERSIÓN

Los expertos del sector hacen balance del 2018 con la vivienda
como protagonista, superando las 500.000 operaciones | P4

2018: AÑO RÉCORD CON 16.000 MILLONES DE INVERSIÓN

La confianza del inversor, nacional e internacional, se ha consolidado a pesar de la incertidumbre política. Ha sido el año de la vuelta al residencial superando el medio millón de casas vendidas

LUZMELIA TORRES



DANI G. MATA

Estamos ya finalizando el año 2018 y según los expertos del sector, probablemente, cerremos el mejor año inmobiliario de esta década, con una cifra de inversión que superará los 16.000 millones de euros, por tanto, será un año récord. Un año más, España es y será uno de los mercados más atractivos para la inversión inmobiliaria. La confianza del inversor, tanto nacional como internacional, se ha visto reforzada durante 2018, a pesar de la inestabilidad política. 2018 será el año de la vuelta a la promoción residencial “con mayúsculas”. Durante los años anteriores se ha visto como el desarrollo de la

vivienda empezada a ser una realidad tras años de parón, pero es en este año en el que las promotoras han cogido velocidad de crucero. En un escenario de *stock* reducido, con visados de obra al alza y crecimiento de la inversión, la nueva producción se ha acelerado y se cerrará 2018 con 100.000 visados de obra nueva, el doble que hace tres años. El mercado de la vivienda batirá récord de compraventas en 2018, superando la barrera del medio millón de casas vendidas. En relación a los precios, para 2018 se prevé un incremento en torno al 6 por ciento interanual, con mayor tensión en algunos mercados como Madrid, Valencia, Málaga, Baleares o Barcelona.



NEINOR HOMES

Juan Velayos

Consejero Delegado de Neinor Homes



MERLIN PROPERTIES

Ismael Clemente

Consejero Delegado de Merlin Properties



VÍA CÉLERE

Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente de Vía Célere



AEDAS HOMES

David Martínez

Consejero Delegado de Aedas Homes

“Tener ‘equity’ para no necesitar terceros”

El sector residencial experimentó un fuerte proceso de transformación tras la crisis de 2008 y, tras una década de evolución y corregir errores pasados, hoy podemos decir que el sector es maduro y está profesionalizado y tiene un gran recorrido por delante.

Uno de los aspectos clave de esta evolución ha sido sin duda el uso de la tecnología, que ha permitido una toma de decisiones más segura y reducir riesgos a la hora de emprender operaciones. Además, hay que tener en cuenta que en el pasado la financiación procedía en gran parte de las diferentes entidades financieras, pero hoy el equity nos permite no depender de terceros, para lo que es necesario contar y aportar al menos el 50% de dinero propio para la compra de suelo. Así, las compañías son más cautas y realistas en todas las fases de la cadena de valor. Esto también tiene su impacto en la relación del sector inmobiliario con los bancos, que empieza a basarse en la confianza, al ver respaldadas sus operaciones por compañías serias e industrializadas.

“El logístico, tiene el mayor recorrido”

El año 2018 lo vamos a cerrar con unos magníficos datos. El comportamiento está siendo muy positivo en oficinas, centros comerciales y logística, con crecimientos significativos en rentas y ocupación. En el caso de Merlin, acabamos de reportar unos crecimientos en rentas del 6,8% en oficinas, del 4,1% en centros comerciales y del 9,2% en logística. En ocupación, acabamos de alcanzar una ocupación del 93,4% en nuestra cartera, lo cual representa un incremento de 128 puntos básicos con respecto a al 30 de junio. Estamos viendo, además, que estos crecimientos son bastante generalizados en todos los mercados en los que operamos, con alzas muy positivas en Madrid, Barcelona y Lisboa. El sector inmobiliario va a tener su continuidad en 2019. Con unas rentas al alza, todos los mercados se encuentran en un buen momento pero, sin duda, el logístico es el que presenta el mayor recorrido. La previsible subida de tipos genera ciertas incertidumbres pero en el caso de Merlin es positivo porque cuenta con un balance cubierto

“El 2018, año de la consolidación”

El año 2018 ha sido un año magnífico en términos de compraventas, marcándose un récord en este sentido desde que se inició la recuperación del sector. Por otro lado, hemos visto cómo, durante este ejercicio, se han ido incorporando otras regiones de España a la actividad positiva que tenemos en estos momentos. En nuestro caso, en el sector residencial, y centrándonos en nuestra compañía, ha sido el año de la consolidación. Por un lado, se culminó de forma muy satisfactoria todos los procesos de la fusión con Dos Puntos y, por otro, con la próxima finalización de la integración de activos de Aelca.

Para 2019 se seguirá la senda de modernización que se ha iniciado en 2018 y tenemos como objetivos reducir los plazos de las concesiones de licencia, que nos hacen tener unas ineficiencias y coste de capital que encarece el precio de la vivienda y todo esto, sumado a la mejora de la accesibilidad a la vivienda para los jóvenes, que seamos capaces de encontrar entre todos la fórmula que permita que esto ocurra.

“Hay que equilibrar demanda y oferta”

El año 2018 se recordará como el año en el que el sector, tanto de vivienda nueva como usada, puso rumbo hacia la normalización, entendida ésta como un crecimiento moderado tanto en precios como en ritmo de construcción. Ha sido un año positivo que ha logrado encadenar 6 meses consecutivos de aumento de las operaciones de compraventa que podrían llegar a ser más de 500.000 según algunos expertos.

Uno de los retos de 2019 es empezar a equilibrar la demanda de obra nueva con la oferta. Como decía, afrontamos un periodo inmobiliario alentador en el que la oferta es inferior a la demanda que seguirá creciendo según las previsiones económicas de recuperación del consumo y descenso del paro. El consenso de mercado es que España necesita entre 120.000 y 140.000 casas nuevas al año. Estas cifras de demanda son muy superiores a las 50.000 viviendas que se están terminando al año y a la concesión de visados de obras que, si todo marcha según lo previsto, ascenderán a unos 100.000 en 2018.



COLLIERS INTERNATIONAL
SPAIN

Mikel Echavarren

Consejero Delegado de Colliers International Spain



ASPRIMA

Daniel Cuervo

Director Gerente de ASPRIMA



GESTILAR

Marta García-Valcárcel

Directora General de Gestilar



TINSA

Rafael Gil

Director del Servicio de Estudios de Tinsa

“Subirán los precios por falta de suelo”

El año 2018 acaba con una fortaleza significativa, en prácticamente todos los sectores, destacando el de la promoción residencial, con la recuperación de más mercados locales. Al mismo tiempo, con una elevada preocupación por el impacto de medidas populistas anunciadas desde el Gobierno que puedan afectar al mercado hipotecario, a decisiones de compra y a la rentabilidad del mercado de alquiler de viviendas y de las socimis. En las principales ciudades el suelo se está encareciendo rápidamente tanto por el efecto de la demanda embalsada como por la inoperancia de las administraciones locales, destacando que en las principales ciudades el gobierno municipal ha dilapidado estos últimos años en una falta de gestión de nuevos desarrollos de suelo que impactarán en el encarecimiento del acceso a la vivienda. El terciario presenta un escenario de compresión de rentabilidades y los primeros signos de incremento de rentas. Los inversores oportunistas están siendo sustituidos por inversores core en un proceso lógico de los mercados de inversión.

“95.000 visados de obra nueva”

El año acabará con una cifra de visados de obra nueva de 95.000 viviendas a nivel nacional. Por tanto, es un crecimiento importante que va consolidando la recuperación en la que se encuentra el sector. Desde el año 2015, el sector está creciendo de forma sostenible dando respuesta a la fuerte demanda de vivienda nueva que necesita la sociedad española y también aquellos ciudadanos extranjeros que vienen a nuestro país. En el residencial, el objetivo logrado ha sido satisfacer a la demanda con el producto que la sociedad en su conjunto necesita. Esta evolución coincide con el sector terciario porque la actividad de ambos usos está presente en los mismos sitios, destacando Madrid y Barcelona aunque también en ciudades como Málaga y Valencia. Allí donde hay oportunidades laborales y de inversión es donde las personas desarrollan su proyecto de vida. El sector terciario: oficinas, hotelero y logístico ha tenido un comportamiento creciente en los últimos años y prueba de ello son los más de 35.000 millones que han invertido las socimis en este sector.

“La demanda es estable y solvente”

Estamos viviendo una evolución del sector marcada por una demanda estable y solvente, pero a su vez muy exigente y con un nivel de precios que en determinadas zonas ya solo admite incrementos sostenidos. En el 2018 hemos entregado 516 viviendas, 150 en Cataluña y el resto en Madrid, lo que nos sitúa como una de las empresas con mayor volumen de facturación en este año. En Gestilar hemos crecido no sólo a nivel de volumen de negocio en las zonas que ya estábamos, sino también en expansión geográfica. Hemos iniciado proyectos y abierto delegaciones en Galicia y Baleares, con activos en ambas Comunidades suficientes para establecer planes de negocio con presencia a largo plazo. Los retos del sector en 2019 se centran en reducir tiempos en los trámites de concesión de permisos por parte de la Administración en algunos Ayuntamientos, sostenibilidad, adecuación de los precios de suelo a la situación actual de mercado, generar nuevos modelos de producción y seguir regenerando el tejido empresarial destruido en la crisis.

“Recuperación del mercado muy dispar”

El 2018 acabará con el incremento de transacciones y el encarecimiento en las principales ciudades españolas (ralentizándose paulatinamente en el centro y trasladándose a zonas de la periferia), mientras se intensifica la construcción de obra nueva. La evolución del segmento residencial tras la crisis ha sido dispar, con una más pronta recuperación en los principales centros urbanos, tanto de transacciones como de precios. Esto ha continuado a lo largo de 2018, si bien el buen comportamiento de la demanda ha comenzado a generar los primeros incrementos de precio en zonas que, hasta la fecha, seguían estancadas en valores mínimos. Dentro de las propias ciudades, el comportamiento de distintos distritos y barrios ha sido heterogéneo, resultando un mercado diferenciado geográficamente. Para 2019 entre los retos cabe citar la continuidad del ciclo expansivo del mercado en un contexto de probable desaceleración económica o la recuperación a áreas menos consolidadas y un nuevo stock de vivienda acorde a las necesidades de la demanda.



AZORA

Cóncha Osácar

Socia fundadora de Azora

“El inversor necesita seguridad jurídica”

El año 2018 representará otro hito en la inversión inmobiliaria española, habiéndose registrado importantes transacciones y alianzas multimillonarias que marcarán otro año récord de inversión. No obstante, se percibe un cambio de tendencia en el perfil del inversor más conservador y con horizontes a mayor largo plazo atraído por una economía en crecimiento, un consumo privado en expansión y la generación de retornos crecientes y con un perfil de bajo riesgo. 2018 ha sido un año clave para Azora, en el cual hemos completado con gran éxito la desinversión de Hispania, la primera socimi hotelera del mercado español. En esta nueva etapa Azora no solo crecerá en los sectores donde somos expertos, sino que también expandirá su perímetro de inversión a otros sectores como el de energía, sostenibilidad, deuda alternativa, logística o tercera edad, donde ya hemos comenzado a levantar nuevos fondos. Para que la inversión internacional continúe fijándose en España es fundamental mantener una regulación que otorgue seguridad jurídica a los inversores,



ÁUREA HOMES

David Botín

Director General de Áurea Homes

“Apuesta por el alquiler residencial”

2018 ha sido un año muy positivo para el sector inmobiliario. La mejoría del mercado se ha consolidado en los territorios más fuertes y además se ha trasladado a nuevas zonas, especialmente la costa y las zonas céntricas de las grandes ciudades. A nivel de ventas los ritmos son buenos, lo que está permitiendo comenzar las promociones en plazos razonables y acudir a la financiación bancaria para realizar la construcción. La evolución de los precios continua al alza, es cierto, que en algunas plazas como Madrid, Barcelona, Málaga, Baleares, etc... quizá están experimentando subidas demasiado agresivas, lo cual puede poner en riesgo la estabilidad que asegure un crecimiento sostenible de la actividad. En ACR hemos conseguido consolidar en 2018 nuestra gran actividad. En la actualidad contamos con más de 2600 viviendas en copromoción y gestión. Hemos abierto nuevas delegaciones en el territorio nacional, como Andalucía, concretamente en Sevilla y hemos apostado por nuevas líneas de negocio, como las operaciones de llave en mano para alquiler residencial.



SAREB

Jaime Echegoyen

Presidente de Sareb

“Regular el alquiler: turístico y residencial”

El segmento residencial ha sido uno de los que mayores incrementos ha presentado en 2018 no sólo en términos de absorción, sino también en precios. Esperamos que esta tendencia se mantenga en lo que queda de año alcanzando un incremento superior al 7% en términos de viviendas vendidas. En este sentido, el incremento del precio de la vivienda ha desviado gran parte de la demanda hacia el mercado de alquiler, que ha experimentado un crecimiento significativo respecto a lo observado en años anteriores. Estos incrementos en los segmentos terciario y logístico/industrial se están produciendo en los polos habituales de actividad económica. Probablemente uno de los grandes retos del próximo año será la regulación del alquiler tanto residencial de primera vivienda como vacacional así como el desarrollo de obra nueva en la periferia de las grandes capitales. El reto en 2019 será tratar de consolidar la tendencia actual no solo en las grandes capitales, si no también en el resto de mercados que actualmente están teniendo un comportamiento más neutro.



TÉMPORE PROPERTIES

Nicolás Díaz Saldaña

Consejero Delegado de Témpe Properties

“Las socimis dan estabilidad al sector”

El año 2018 ha sido relevante para el crecimiento y la consolidación de las Sociedades Cotizadas Anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI). El número de SOCIMIs ha crecido hasta las 65 empresas cotizadas y cubren todas las tipologías de activos del mercado inmobiliario -residencial, comercial, oficinas, logística). Podemos afirmar que el país ha avanzado en la creación de un nuevo sector de actividad, que compite perfectamente con los REITs de otros países europeos y americanos, y que aporta estabilidad a largo plazo al sector inmobiliario, profesionaliza la gestión del alquiler residencial y comercial, aumenta la capacidad de conservación de nuestro patrimonio y su velocidad de adaptación a las exigencias en materia medioambiental. Las SOCIMIs son un sector reciente y uno de los retos para 2019 es acompañar a la Administración en el desarrollo de la Ley ya que es escueta y muchas de las dudas que se han planteado en materia fiscal, han tenido que ser resueltas a través de consultas directas a la Agencia Tributaria.



FOTOCASA

Beatriz Toribio

Directora de Estudios y Asuntos Públicos de Fotocasa

“Colaboración pública y privada”

2018 ha sido un año de consolidación de la recuperación. Todos los indicadores que miden la salud del sector han mostrado sólidos crecimientos, si bien se ha apreciado cierta desaceleración en la última parte del año. El menor crecimiento económico y la tendencia hacia la normalización explican esta ralentización del crecimiento. Aun así todo apunta a que este año se superará el medio millón de compraventas. En alquiler, los precios han moderado la tendencia alcista que veníamos registrando en los últimos tres años. En compraventa, los precios también han experimentado fuertes subidas que, en términos porcentuales nos recuerdan a las de los años del boom, aunque de media el precio de oferta de la vivienda de segunda mano sigue un 40% por debajo de los niveles de aquellos años. Uno de los principales retos para 2019 es mejorar la accesibilidad a la vivienda, tanto en compra como en alquiler, sobre todo para las clases menos pudientes, como los jóvenes. Es imprescindible una mayor colaboración entre el sector privado y la Administración.



INBISA INMOBILIARIA

Manuel Balcells

Director General de Inbisa Inmobiliaria

“Un sector más profesionalizado”

Este año será recordado por su definitiva consolidación. El sector inmobiliario español finalizará 2018 con una situación saludable que implica un aumento de la inversión en activos inmobiliarios y una subida de precios que de momento no parece generalizada. Con independencia de ciudades como Madrid, Barcelona, o puntualmente Málaga y sus alrededores, en el resto de las zonas los precios se mantienen estables. La tendencia es hacia un sector más profesionalizado donde un grupo de empresas especializadas abarcan la mayor parte de la cuota de mercado, dejando atrás la atomización de años previos. En Inbisa Inmobiliaria hemos apostado por reforzar nuestra sólida posición en el mercado residencial con un crecimiento responsable. Hemos adquirido siete suelos en Madrid, Barcelona, Málaga y Palma de Mallorca para el desarrollo inminente de nuevos proyectos, que darán lugar a cerca de 600 viviendas. Esta cifra se suma a las más de 1.000 viviendas que actualmente tenemos en promoción. Este año hemos entregado tres promociones (400 viviendas).



JLL

Enrique Losantos

Consejero Delegado de JLL en España

“Es el año de la vuelta al residencial”

Estamos ya finalizando, probablemente, el mejor año inmobiliario de esta década. Es verdad que 2017 fue un año récord en todos los sentidos y posiblemente difícil de repetir, pero estos últimos doce meses han sido más intensos. La inversión en terciario superará los 6.700 millones a cierre de 2018, destacando el de las oficinas como el segmento más activo si no contabilizamos la inversión en carteras procedentes de entidades financieras. La confianza del inversor, nacional e internacional, se ha visto reforzada a pesar de la inestabilidad política que ha creado incertidumbres permanentes. Las entidades financieras han continuado con su estrategia de liberar activos a través de la venta de carteras a fondos y compañías que disponen de estructuras operativas para gestionar esos activos. La capacidad que han tenido los bancos españoles para tomar decisiones rápidas en este sentido, ha sido clave sin duda para una evolución del mercado más rápida. El año 2018 es probablemente el año de la vuelta de la promoción residencial “con mayúsculas”.



HABITAT INMOBILIARIA

José C. Saz

Consejero Delegado de Habitat Inmobiliaria

“Crecimiento moderado en 2019”

El presente año ha sido un buen ejercicio para el sector inmobiliario en España. Las buenas tasas de crecimiento de la economía y el consumo en nuestro país han incidido muy positivamente en el desarrollo y el crecimiento del sector. No obstante, las últimas revisiones de indicadores económicos nos hacen ser cautos y pensar en un crecimiento del mercado moderado de cara a 2019. Habitat Inmobiliaria, gracias a nuestro principal accionista Bain Capital Credit, ha puesto en marcha un ambicioso plan de negocio que comprende una política muy activa de adquisición de suelos y de entrega de nuevas promociones. Vamos a cerrar el año con una inversión de 120 millones en compras de suelo, cifra que alcanzará los 500 millones hasta 2021 y estimamos entregar 2.000 viviendas al año a partir de 2021. En la actualidad tenemos, 2.200 viviendas en 26 promociones en diferentes fases de desarrollo en Andalucía, Levante, Cataluña, Madrid, Cantabria y Canarias. El sector tiene que continuar en esa senda de profesionalización y ser capaz de adaptarse y acompañar a la demanda.



SAVILLS AGUIRRE NEWMAN

Jaime Pascual Sánchez

Consejero Delegado de Savills Aguirre Newman



SOCIEDAD DE TASACIÓN

César Hernández

Director de Análisis de Mercado de Sociedad de Tasación



CBRE

Adolfo Ramírez Escudero

Presidente de CBRE España



QUABIT INMOBILIARIA

Félix Abánades

Presidente de Quabit Inmobiliaria

“Consolidación del proptech”

2018 cerrará como quinto año consecutivo con volúmenes de inversión en niveles muy positivos. Este es un claro signo de la confianza en el recorrido del inmobiliario español. En estos cinco años hemos evolucionado hacia un sector más maduro y profesionalizado en el que los fundamentales acompañan a medio plazo, a pesar de algunas incertidumbres políticas. La cantidad de capital a nivel mundial canalizado hacia el sector inmobiliario, diversidad de perfiles de inversor, pluralidad de tipología de producto y fases en las que el capital puede acceder al mercado han generado actividad a todos los niveles en todos los segmentos, con creciente actividad promotora vía nuevo desarrollo o rehabilitación en oficinas, logístico, residencial y alternativos. En España nos encontramos todavía en fase de crecimiento y con un sector renovado más estructurado e institucionalizado que en ciclos anteriores. Por otra parte, 2018 ha sido también el año de la consolidación de la tecnología aplicada al sector inmobiliario (denominada Proptech) que seguimos muy de cerca.

“La Ley de Crédito dará estabilidad”

Es previsible que las tasas de crecimiento en transacciones y precios que se estaban observando de modo muy considerable en capitales como Madrid o Barcelona, y en menor medida, pero también apreciable, en Málaga o Palma de Mallorca, experimenten cierta tendencia a moderarse a cierre del año. Esa misma tendencia, en el caso del resto de municipios, en que los crecimientos ya eran discretos en general, inducirá posiblemente el estancamiento en algunos casos, aunque no parece previsible una nueva bajada de precios como en años anteriores. El sector inmobiliario necesita de un entorno estable a todos los niveles para poder desarrollarse de modo sostenido y sostenible en 2019. La Ley de Crédito Inmobiliario tiene que venir a aportar ese nivel de estabilidad requerido, ofreciendo unas condiciones de seguridad jurídica que ha quedado cuestionada en episodios recientes. También será necesario tener en cuenta otras disposiciones de carácter normativo que previsiblemente afectarán a la regulación del mercado hipotecario.

“16.000 millones de inversión en 2018”

Cerraremos 2018 con una cifra de inversión que superará los 16.000 millones. A la vista de estas cifras, podemos afirmar que 2018 será un año récord. Nuestras previsiones para el 2019 son optimistas. Un año más, España será uno de los mercados más atractivos para la inversión inmobiliaria. Por un lado, nuestras previsiones apuntan a que la economía seguirá creciendo por encima de la media europea. Por otro, todos los segmentos ofrecen oportunidades de negocio, lo que unido a un entorno en el que la financiación no será un problema pensamos que el año que viene continuará siendo de alta actividad. Sin embargo, es importante atraer el interés de los inversores con producto de calidad y que se adapte a sus necesidades de inversión, así como profundizar en la profesionalización del sector como compromiso y responsabilidad de todos los actores que participamos en él. El reto está en adaptar los modelos de negocio a las nuevas exigencias del sector, adelantarse a las necesidades del mercado aprovechando las ventajas de la innovación tecnológica y seguir aportando valor añadido

“La vivienda subirá un 6% en 2018”

La actividad promotora está de vuelta y en este escenario de stock reducido, visados de obra al alza y crecimiento de la inversión, la nueva producción se ha acelerado y cerrará 2018 con 100.000 visados de obra nueva, el doble que hace tres años. Todas las previsiones apuntan a que el mercado de la vivienda batirá en 2018 un récord de compraventas, superando la barrera del medio millón de casas vendidas. El sector crece de manera sana y sostenida. En relación a los precios, para 2018 se prevé un incremento en torno al 6% interanual, con mayor tensión en algunos mercados como Madrid, Barcelona, Valencia, Baleares o Málaga. Aunque son subidas considerables hay que tener en cuenta que se parte de niveles mínimos. Quabit ha sido una de las pocas promotoras cotizadas que han resistido a siete años de crisis. Durante ese periodo hemos centrado todos los esfuerzos en asegurar la viabilidad de la compañía y nos encontramos en proceso de expansión y crecimiento con 13 promociones en construcción que suman 1.000 viviendas y terminaremos el año entregando 215 pisos.



METROVACESA

Jorge Pérez de Leza

Consejero Delegado de Metrovacesa

“Inflación en **costes de construcción**”

En términos generales, observamos una dinámica positiva del mercado residencial, con unos fundamentales que se mantendrán sólidos y con margen para que la actividad continúe creciendo. Ya en 2018 se ha detectado que las transacciones en el mercado de suelo están desplazándose hacia localizaciones Tier 2 (Valencia, Málaga ciudad, Las Palmas, etc.) y a suelo no finalista, debido a la escasez de suelo prime en las zonas con mayor demanda. Esto supondrá uno de los principales retos para el sector de cara a los próximos ejercicios, ante el cual Metrovacesa está sólidamente posicionada gracias a la capilaridad geográfica única de su cartera de suelo. Por otro lado, la inflación en los costes de construcción se ha convertido en una preocupación para todo el sector, que se ha incrementado en un 7% de media durante los nueve primeros meses del año y la cual prevemos se mantenga al alza en 2019 aunque a menor ritmo. Esto podrá verse compensado, no obstante, por la revalorización de los precios de la vivienda, que esperamos se mantendrá sólida.



UTOPICUS

Rafa de Ramón

Consejero Delegado de Utopicus

“Coworking de nueva generación”

Utopicus cierra el año en un momento de crecimiento y expansión y con grandes retos por delante. El año que dejamos atrás ha supuesto la apertura de más de 8.500 metros de nuevo espacio de coworking en Madrid y Barcelona, con la inauguración de los centros de Ronda Sant Pere y Clementina en Barcelona, y Orense y Príncipe de Vergara en Madrid. Estos se suman a los 3.000 que Utopicus ya tenía en Madrid a través de los centros de Conde de Casal, Duque de Rivas y Colegiata, y configura un total de 12.000 metros en España. Para 2019, Utopicus inaugurará 12.000 metros más entre las dos ciudades, por lo que doblará la cifra actual. Utopicus se ha consolidado como una de las principales compañías de coworking en España, y ha fortalecido su posicionamiento de coworking de nueva generación. Este posicionamiento es a través de Utopicus +, una nueva línea de negocio que traslada valores como flexibilidad, innovación o creatividad a empleados y empresas con el objetivo de fomentar una transformación cultural, digital y social de estos.



CUSHMAN & WAKEFIELD

Oriol Barrachina

Consejero Delegado de Cushman & Wakefield España

“Falta producto de calidad y disponible”

El sector inmobiliario cierra un ejercicio muy positivo, marcado por el aumento de la demanda, especialmente en segmentos como oficinas, retail, logística y parques de medianas, tanto en Madrid como en Barcelona. Esperamos que algunas grandes operaciones, cuyo cierre estaba previsto para finales de 2018, probablemente se trasladen a principios de 2019. Como sucede en periodos de elevada demanda en el negocio inmobiliario, los inversores echan en falta un mayor stock de producto disponible y de calidad. El sector ha de trabajar más que nunca para cerrar el “gap” entre demanda y oferta. En previsión de un aumento de la primera, los “players” del sector deben acelerar las operaciones de rehabilitación y reposicionamiento, así como los planes de desarrollo de producto nuevo. Además, y en el contexto internacional, tanto Madrid como Barcelona deben reforzar su posición como lugares de destino para las empresas. Somos la firma de servicios inmobiliarios referente en el segmento de oficinas en 2018 y hemos ampliado la cartera de centros comerciales.



FORO CONSULTORES

Carlos Smerdou

Consejero Delegado de Foro Consultores

“Comprar suelo para **vender hoy**”

El año 2018 ha sido el de la consolidación en el sector residencial por parte de todos los actores del mercado. A la vez, se ha producido el renacimiento del mercado de la vivienda en ciudades de menor población como Valladolid, Burgos... En los dos últimos años, solo las grandes como Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga tiraban del mercado. Ahora hay nuevas zonas y se está volviendo a producir vivienda nueva. Pero no solamente en las capitales de provincia. En la costa, en el Mediterráneo, está aumentando la oferta, tras años parada. En precios, la tendencia ha sido alcista durante todo este año, por una demanda de reposición muy interesada. Para 2019, sin embargo, las subidas de precios serán menores y las ventas por promoción también disminuirán. El motivo es la estabilización de la demanda. La demanda embalsada se reduce y los jóvenes siguen con dificultades para acceder al mercado, al tener sueldos bajos y precios al alza. Los promotores deberían comprar suelo para vender hoy y no pensar en revalorizaciones futuras para evitar una nueva burbuja.



GESVALT

Sandra Daza

Directora general de Gesvalt

“Revitalización de activos alternativos”

Durante 2018, el mercado inmobiliario ha continuado registrando buenas cifras, en consonancia con la recuperación económica en España. El residencial ha mantenido su protagonismo, y la demanda de vivienda crece en las principales ciudades españolas, con mayor concentración en segunda mano en detrimento de la obra nueva. En el sector Retail, los centros comerciales han aglutinado más de la mitad de la inversión, por su rentabilidad, más de un punto por encima del High-Street. A pesar de la fuerte irrupción del e-commerce es un producto que mantiene su atractivo. El volumen de inversión supera los 4.000 millones, un 30% más que en 2017. Otros sector de gran actividad este año es el logístico, beneficiado por la necesidad de almacenaje y por los retos que exigen la entrega y distribución de la “última milla”. En 2019, asistiremos a la revitalización de otros segmentos como los activos alternativos, entre los que destacamos residencias de estudiantes y de tercera edad que pueden ofrecer retornos muy atractivos si se realiza una gestión experta y especializada.



ANTICIPA REAL ESTATE

Eduardo Mendiluce

Consejero delegado de Anticipa Real Estate y Aliseda.

“La consolidación del alquiler es clave”

A lo largo del año se ha registrado un aumento en la compra de vivienda y, en particular, en el arrendamiento. Según nuestros datos a cierre de 2018 se contabilizarán un total de 557.000 transacciones de compraventa de vivienda libre en España. Las cifras de alquiler van por delante, con una previsión de 566.000 contratos para vivienda principal a finales de año. En 2018 los precios de vivienda nueva y de segunda mano han registrado un aumento más contenido (6,3% anual) respecto a los avances de 2017 (7,2%), por lo que estimamos que de cara a 2019 el precio de la vivienda en España estará todavía un 15% por debajo de los máximos registrados en 2007. En Anticipa Real Estate estamos volcando todos nuestros esfuerzos en convertirnos en la mayor plataforma de alquiler en España. En estos momentos gestionamos más de 15.000 inmuebles en alquiler. La consolidación del mercado del alquiler es clave para los próximos años. En este sentido, creemos que la profesionalización del segmento de alquiler sería un gran paso adelante.



LAR

Miguel Pereda

Consejero de Lar España y CEO de Grupo Lar

“Optimizar la gestión con la tecnología”

La economía española ha continuado creciendo a un ritmo superior que el resto de los principales mercados de la zona Euro durante 2018. Esto ha beneficiado al mercado inmobiliario al fomentar el incremento de rentas y resultado, así como el valor de los activos, algo particularmente acentuado en el caso de aquellas carteras gestionadas por empresas especializadas como las socimis. El ciclo inmobiliario avanza hacia una fase en la que será determinante la capacidad de gestión de los activos para la estabilización de las rentas. El sector tiene que ponerse al frente de nuevos retos como la disrupción tecnológica y las nuevas tendencias de consumo. Los operadores retail debemos usar estas nuevas tecnologías para optimizar la gestión de nuestra cartera, mejorar la experiencia del cliente y adaptar nuestros activos para hacerlos más sostenibles y accesibles. Nosotros en 2018 hemos desinvertido en activos no estratégicos y adquirido activos de gran calidad a precios atractivos. Esto nos ha posicionado como líderes en España en Centros y Parques Comerciales.



KNIGHT FRANK

Humphrey White

Director general de Knight Frank España

“El inversor prefiere elegir España”

En un entorno con intereses prácticamente en bajos históricos, el inmobiliario sigue siendo una opción muy atractiva cuando comparamos las rentabilidades y la previsión de crecimiento de rentas y valores con otros activos no-inmobiliarios. Se prevé cerrar 2018 de nuevo con cifras muy altas de inversión, basadas en unos fundamentales potentes en lo que respecta a la contratación bruta y el incremento neto de espacios en alquiler de Oficinas, Logístico y Retail. La previsión de inversión en oficinas será de 2.200 millones, en logística 1.350 millones y en retail 2.750 millones. Knight Frank implementó un plan ambicioso hace tres años para reforzar, entre otras, las áreas de Valoraciones, Gestión Inmobiliaria y Capital Markets con el fin de estar aún más alineados con las necesidades de nuestros clientes y prevemos cerrar el año con una facturación un 25% superior. España es de los países preferidos por parte del inversor doméstico e internacional, pero es necesario tener una Administración sensata y eficiente para que el inmobiliario siga fluyendo.