

Los directivos responden a nuestra encuesta

## UN AÑO DE INTENSA ACTIVIDAD

Como cada año, El Inmobiliario Mes a Mes pregunta a los principales directivos del sector su valoración del año que termina y las previsiones para este 2018 que estamos a punto de recibir. En el caso de Juan Antonio Gómez-Pintado, las preguntas se circunscriben al ámbito de las asociaciones empresariales que preside.

Las preguntas son: 1. ¿Qué balance hace de 2017 desde su empresa y/o asociación? y 2. ¿Cuáles son sus previsiones para 2018?



**JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO,**  
presidente de Asprima y APCE

1. Los esfuerzos que hemos realizado en años anteriores dentro del sector, unido a los vientos favorables de la economía, nos llevan a hablar de un crecimiento en 2017. Los datos nos avalan: la previsión de cierre para este año estima un aumento de los visados que podrían alcanzar las 116.000 viviendas, según datos del Ministerio de Fomento, y unas compraventas en torno a las 465.000 viviendas según el Colegio de Registradores.

2. Este crecimiento no debiera llevarnos a una zona de confort sino que deben ser un estímulo para seguir trabajando en las reformas que el sector necesita para garantizar un futuro estable:
- Implantar sistemas de edificación más eficiente de la mano de nuevas tecnologías que ahorren tiempo y por tanto costes en la producción que redunden en la mejora de precio para el cliente final.
  - Negociar con las administraciones públicas una seguridad jurídica que transmita estabilidad y fiabilidad al sector. Para ello desde Asprima hemos desarrollado junto a Cype un software que permite la agilización de licencias, evitando demoras de hasta un año y medio en algunos casos.
  - Buscar fórmulas de financiación alternativas que nos hagan menos dependientes de las bancarias y que, a su vez, permitan a las empresas del sector ganar tamaño para ser más competitivas.
  - Desarrollar políticas de responsabilidad social empresarial. Somos parte de una sociedad y como tal debemos trabajar para garantizar su mejora.
  - Implantar fórmulas conjuntamente con las administraciones para facilitar el acceso a los jóvenes, dando solución al problema de la emancipación existente en nuestro país y garantizando un futuro comprador a nuestro sector.

Estos cinco retos no son de fácil implantación pero desde Asprima y APCE trabajamos conjuntamente con las empresas y las administraciones públicas en la búsqueda de soluciones, desde la responsabilidad y el compromiso que como representantes del sector tenemos.

**DAVID MARTÍNEZ,**  
CEO de Aedas Homes

1. Para Aedas Homes 2017 ha sido un año apasionante y de continuo crecimiento, en el que hemos cumplido los objetivos de negocio que nos habíamos marcado. En cuanto a las cifras, cerramos el año con la puesta en marcha de 35 promociones, lo que representa más de 1.770 viviendas en comercialización. Este dato refleja una gran capacidad de ejecución, que es el resultado del trabajo de nuestro equipo: un importante grupo de reconocidos profesionales de larga trayectoria en el mercado.

Nuestros proyectos están teniendo una excelente respuesta comercial ya que cerraremos el ejercicio con más de 850 casas vendidas. Todo un éxito teniendo en cuenta que empezamos a comercializar en el segundo trimestre de este año. Nos sentimos muy satisfechos porque no sólo estamos alcanzando nuestras metas empre-

