

MERLIN PROPERTIES

Ismael Clemente

Consejero delegado de Merlin Properties



“Cifras récord de inversión en terciario”

El ciclo positivo que está viviendo el sector inmobiliario en España es una realidad que va a más. Este año el volumen de inversión en el sector terciario alcanzará cifras récord dado que ya en los primeros ocho meses del año superaba ya el 2016. Este año han resurgido las promotoras residenciales, que han acumulado una reserva de suelo a precios muy atractivos y que presentan un perfil de gestión muy diferente al de las promotoras anteriores a la crisis, pues cuentan con una gestión muy profesionalizada y niveles de apalancamiento prudentes. Los inversores, respaldados por unos datos macro favorables y con la confianza adquirida en el sector tras invertir exitosamente en las socimis, lo han sabido apreciar. Neinor y Aedas son buenas muestras con sus salidas a bolsa. En oficinas cabe destacar el crecimiento al alza en las rentas y ocupación en todos los submercados, impulsado por la creación de empleo; en centros comerciales, la irrupción de la venta *online* ha puesto en duda la capacidad de crecimiento del sector, pero el sector ha enseñado su fortaleza creciendo en ventas y tráfico, en logístico, la convergencia del crecimiento exponencial de la venta *online*, el cada vez mayor *outsourcing* de las compañías, y unas exportaciones en máximos históricos, han supuesto que el sector se encuentre en plena ebullición. Esta tendencia favorable del sector ha tenido el contratiempo de la situación de Cataluña, que ha frenado el ritmo inversor en todas las categorías de activos.

NEINOR HOMES

Juan Velayos

Consejero delegado de Neinor Homes



“El cliente es ahora el foco principal”

El 2017 ha supuesto un paso más en la reconstrucción del sector inmobiliario de este país. Hemos cogido la buena dirección hacia el objetivo de lograr ser una industria especialista, disciplinada en costes e institucionalizada, y que se consolida tras varios años de estancamiento. Esto viene acompañado por el crecimiento de la demanda, especialmente en áreas como Madrid y Barcelona, donde hay una fuerte necesidad de vivienda nueva de calidad y con diseño. Un producto que hasta hace un par de años no se ofrecía. En esta nueva etapa el cliente debe ser nuestro principal foco de atención, pero aún hay obstáculos que ralentizan el crecimiento de nuestra industria. Sobre todo las enormes dificultades que encontramos los promotores en la generación de suelo finalista, a lo que se suma la lentitud de las autoridades en los trámites administrativos a los que nos enfrentamos en el día a día para desarrollar nuestro trabajo. Se da la paradoja de que las zonas con una mayor demanda, como son Madrid, Barcelona, Andalucía o el Levante, son también las más afectadas por este grave problema, al contar en la actualidad con muy poca oferta de suelo; repercute en el precio de la vivienda, que se encarece y perjudica al cliente. Si consiguiésemos el compromiso de todas las partes para hacer más eficaz la generación de nueva oferta de viviendas, empezando por una mayor diligencia por parte de los permisos de las Administraciones, todos nos veríamos beneficiados.

ASPRIMA

Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima)



“Crecer es avanzar hacia la innovación”

Si hay una palabra que defina 2017 para el sector inmobiliario es, sin duda, la de crecimiento. Y los datos lo corroboran con 53.993 visados desde enero a agosto, según el Ministerio de Fomento, y con 264.369 compraventas en el primer y segundo trimestre de 2017, según el INE. Crecer significa avanzar y es en la senda de la innovación, transparencia y responsabilidad en la que lo conseguiremos con paso firme.

En Asprima hemos querido ser promotor del crecimiento del sector impulsando diferentes áreas en las que creemos están las bases de un renovado inmobiliario. Desde la asociación se ha apostado por la formación impartiendo más de 286 horas lectivas a más de 1.113 profesionales en 2017. También hemos fomentado la responsabilidad social corporativa de las empresas. En el mes de junio recaudamos 20.549 euros a favor de la Fundación Síndrome de Down de Madrid en un torneo de fútbol benéfico que reunió a 20 empresas del sector. El informe *Doing Business 2018* publicado por el Banco Mundial ha calificado a España negativamente en cuanto al plazo para la obtención de licencias para construir posicionándola en el puesto número 123 de los 189 países del ranking, una calificación desfavorable si la comparamos con la de nuestro vecino Portugal, con el puesto 32, Italia en el 96 o Francia en el 18. Por ello, desde Asprima impulsamos un proyecto con Cype para agilizar la obtención de licencias en los Ayuntamientos.