

## ENCUENTRO EXPANSIÓN - SOLVIA

# El mercado inmobiliario lidia con un escenario de incertidumbre

**PERSPECTIVAS/** Con la nueva Ley de Vivienda como telón de fondo, los distintos actores del sector afrontan retos como la situación de tipos de interés, el aumento de los costes de construcción y la escasez de suelo.

Jesús de las Casas. Madrid

Tras un 2022 histórico para el mercado inmobiliario español, tanto a nivel de compraventas como de precios, ya el último trimestre del año pasado dejaba entrever un ajuste. A una velocidad de crecimiento que era difícil de sostener, se han sumado factores como la guerra de Ucrania, la subida de tipos y la inflación. Estos factores ejercen un impacto global sobre la economía, pero además son decisivos para la financiación en la compra de vivienda y la evolución de los ahorros de los españoles.

Otro ingrediente principal de este cóctel es la nueva Ley de Vivienda que, tras ser finalmente aprobada, entrará en vigor antes de las elecciones del próximo 28 de mayo. La inseguridad jurídica que algunas voces atribuyen a la norma es otro aspecto que preocupa en el sector, mientras que el fenómeno de la okupación se ha instalado en el debate público. Estos asuntos se trataron en el encuentro *Tendencias y previsiones del mercado real estate*, que organizó EXPANSIÓN en colaboración con Solvia.

## Tendencias

La complejidad del entorno actual ha provocado una revisión de las perspectivas para 2023. Sin embargo, “nuestra expectativa es que la tendencia se mantendrá más o menos estable tanto en las transacciones de vivienda como en los precios”, consideró Ernesto Ferrer-Bonsoms, director de negocio *real estate* de Solvia. En cuanto a las grandes asignaturas pendientes que mantiene el sector, Ferrer-Bonsoms hizo hincapié en que “el principal problema es la escasez de oferta: hay que ser capaces de poner producto en el mercado y la colaboración público-privada es un punto fundamental para ello”.

En este sentido, “tanto en el mercado de obra nueva como en el de alquiler vemos una gran demanda para la escasa producción existente, dando lugar a una demanda embalsada”, señaló Alberto Delgado, director general de negocio



Alberto Delgado, director general de negocio de Aedas Homes; Ariadna Nijssen, directora de adquisiciones de Stoneweg en el sur de Europa; Carlos Zucchi, socio director de Argis y consejero delegado de Argis Living; Ernesto Ferrer-Bonsoms, director de negocio 'real estate' de Solvia; Ángel Martínez-Noriega, director territorial de la delegación centro de Kronos Homes; Daniel Toribio, consejero delegado de Tèmpore; Iñaki Garay, director adjunto de EXPANSIÓN; y Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar.

### ERNESTO FERRER-BONSOMS

Director de negocio 'real estate' de Solvia

“La escasez de oferta es el principal problema, y la colaboración público-privada es decisiva para resolverlo”

### ÁNGEL MARTÍNEZ-NORIEGA

Director territorial de la delegación centro de Kronos Homes

“La escasez de suelo genera incertidumbre al inversor y dificulta el lanzamiento de nuevos proyectos”

cio de Aedas Homes, que identificó el incremento de los costes de construcción y la escasez de suelo como grandes retos que están desacelerando la actividad. Dado que los problemas de acceso a la vivienda en los segmentos más económicos podrían agravarse de-

### ALBERTO DELGADO

Director general de negocio de Aedas Homes

“Necesitamos que haya seguridad jurídica, atraer a los inversores institucionales e incrementar la oferta”

### ARIADNA NIJSSSEN

Directora de adquisiciones de Stoneweg en el sur de Europa

“Atraer capital es la única manera de construir y de paliar el actual déficit de vivienda”

bido a ello, Delgado reclamó que “necesitamos seguridad jurídica y certidumbre, atraer a los grandes inversores institucionales y activar medidas para elevar la oferta”.

En el caso de la obra nueva, “hay varios factores importantes: la escasez de oferta,

### RAÚL GUERRERO

Consejero delegado de Gestilar

“Hay que equilibrar oferta y demanda, flexibilizando la oferta de productos y los trámites de vivienda”

### CARLOS ZUCCHI

Socio director de Argis y consejero delegado de Argis Living

“La escasa oferta existente de 'flex living' ya supera el 90% de capacidad durante todo el año”

una demanda que es solvente pero se está polarizando, los costes de construcción que se van estabilizando, las limitaciones de financiación y la escasez de suelo”, comentó Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar. Ante la incertidumbre que puede pro-

## DÉFICIT

Tanto el mercado de obra nueva como el de alquiler cuentan con una **elevada demanda** frente a la escasa producción en el sector.

rio reunir a todos los agentes del sector con el fin de alinear visiones. Así, Toribio recalcó que “todo se resume en la colaboración público-privada para encontrar al mejor socio para desarrollar la vivienda necesaria y dejar la gestión en manos de profesionales”.

De vuelta a la obra nueva para primera residencia, Ángel Martínez-Noriega, director territorial de la delegación centro de Kronos Homes, indicó en que la demanda es superior a la oferta en el mercado: “Hay una gran escasez de suelo, que genera incertidumbre a los inversores y dificulta que podamos poner nuevos proyectos en marcha”. Mientras que las transacciones de obra nueva se han ralentizado debido a la incertidumbre, Martínez-Noriega añadió que “los precios de obra nueva no van a experimentar incrementos como en los últimos años, sino que serán más estables”.

“Tanto el mercado de obra nueva como el de alquiler están en el momento más complicado de la última década”, avisó Ariadna Nijssen, directora de adquisiciones de Stoneweg en el sur de Europa. Ante la problemática falta de suelo finalista en España, Nijssen apuntó que la Administración tiene un rol clave. “Debemos hacer un esfuerzo como sector y como país para atraer capital, porque es la única manera de construir y de paliar el actual déficit de vivienda”, destacó la responsable de Stoneweg.

En la misma línea, “es complicado solucionar los cuellos de botella que existen en la industria en este momento, como la escasez de suelo y los costes de construcción”, dijo Carlos Zucchi, socio director de Argis y consejero delegado de Argis Living. Esta promotora apuesta por modelos como el *flex living* y el *coliving*, que ofrecen apartamentos flexibles con servicios destinados a usuarios que necesitan soluciones habitacionales a medio plazo. “La poca oferta existente ya supera el 90% de capacidad durante todo el año, así que seguiremos apostando por este sector”, concluyó Zucchi.

vocar la inminente entrada en vigor de la nueva ley, se prevé que los fondos eleven la prudencia en sus escenarios de riesgo. Guerrero abogó por “equilibrar oferta y demanda, flexibilizando la oferta de productos y los trámites de vivienda”.

Acercado del mercado de alquiler, “el principal elemento que ha terminado de romper la ecuación es el borrador de la Ley de Vivienda: en los próximos años se va a complicar la situación especialmente desde el punto de vista del inquilino”, subrayó Daniel Toribio, consejero delegado de Tèmpore. Para resolver estos problemas, consideró necesari-