III GRAN JORNADA INMOBILIARIA elEconomista.es

Las promotoras anticipan subidas de precios y caídas en las ventas de casas

Piden rebajas de impuestos, más flexibilidad en materia urbanística y despolitizar la vivienda

Lorena Torío MADRID.

El sector residencial español sigue transformándose al calor de las presiones inflacionistas, la subida de tipos de interés, la escasez de vivienda y suelo o los cambios regulatorios. Un escenario que se traducirá en menos operaciones de compraventa en la segunda parte del año y en un incremento de precios -aunque las subidas serán más moderadas que los meses anteriores-. Son las previsiones que los directivos de ASG Homes, Inmobiliaria Espacio, Solvia, Almar Consulting y Grupo Gestilar presentaron durante la *III Gran Jornada Inmobiliaria: La fortaleza del sector ante el cambio de ciclo*, organizada por *elEconomista.es*.

"El descenso de operaciones será relevante a final de año. Estimamos que se llegará a las 580.000 o 600.000 compraventas, mientras que los precios subirán entre un 1,5% y un 2,5%, lo que supondrá un leve decrecimiento respecto a otros ejercicios", pronosticaba Antonio Fernández García-Fraile, director de desarrollo de negocio de Solvia.

Desde Inmobiliaria Espacio distinguían entre el mercado de primera vivienda -con una demanda estable y pujante- y las segundas residencias y ubicaciones secundarias -segmentos en los que el comprador sí que espera a que el mercado se calme-. "Las decisiones de compra a veces se paralizan esperando que los tipos de interés dejen de subir o que los precios bajen, algo que no va a ser posible", decía el CEO de la compañía, Alberto Muñoz.

El responsable de la firma explicaba que uno de los elementos que presiona los precios al alza es la escasez de suelo. Para contener las subidas y aumentar la oferta, insistió en la necesidad de que se liberalice esta materia prima y que se agilicen los procesos de transformación. "La escasez de vivienda es obvia y la falta de suelo finalista no va a ayudar a que bajen los precios", advertía.

El CEO de Gestilar, Raúl Guerrero, también calificó la falta de suelo como un problema para el sector. También pidió que se actualicen los módulos para hacer vivienda protegida. Cito, por ejemplo el caso de la Comunidad de Madrid, donde los módulos no se renuevan desde 2008, lo que hace que no sea rentable desarrollar este tipo de producto. "Ahora mismo es tremendamente complicado abordar este tipo de proyectos. Solo pueden asumirlo las promotoras que tengan el suelo en balance desde hace año o las cooperativas".

Precisamente, el responsable de Inmobiliaria Espacio recordó que muchos concursos públicos se quedan desiertos porque a las promotoras no les sale rentable abordarlos. "Los costes financieros y de construcción no soportan el módulo que se pagan por ello. Hay que buscar alternativas".

Por su parte, el responsable de Almar Consulting recordó que se han pasado de producir 80.000 viviendas de VPO en pleno boom inmobiliario a tan solo 9.000 en la actualidad. "El desfase que hay de necesidad es brutal".

Industrialización

Ante la acuciante falta de suelo finalista -especialmente en las grandes ciudades- José Luis Miró, CEO

"La escasez de vivienda es obvia y la falta de suelo finalista no va a ayudar a que bajen los precios"

Alberto Muñoz
CEO de Inmobiliaria Espacio

"El descenso de operaciones será relevante a final de año con cerca de 580.000 operaciones"

Antonio Fernández García-Fraile
Director de Desarrollo de Negocio de Solvia

"No toda la construcción puede estar industrializada. La especilización es la clave"

Víctor Pérez Arias
CEO de ASG Homes

"Las entidades bancarias han endurecido mucho las condiciones de financiación"

José Luis Miró
CEO & Founder de Almar Consulting

"Hay que pontenciar la formación profesional y apostar por las escuelas de oficios "

Raúl Guerrero Juanes
CEO de Grupo Gestilar

y fundador de Almar Consulting, apostó por transformar y rehabilitar los edificios de oficinas que están en el centro de los núcleos urbanos en viviendas. "Es una línea de trabajo a seguir aunque requiere flexibilidad de usos".

Otra problemática del sector es la falta de mano de obra, que podría poner en riesgo muchos proyectos a futuro. Para Raúl Guerrero Juanes, CEO de Grupo Gestilar, la solución a medio y largo plazo pasa por potenciar la formación profesional y las escuelas de oficios. "Desgraciadamente no es una solución inmediata, pero hay que apostar por ello".

En el corto plazo, el directivo considera que hay que apostar por la industrialización, un modelo que acorta los tiempos de construcción y es más sostenible y respetuosa con el medio ambiente. Desde ASG Homes recordaron que "no toda la construcción puede estar industrializada", decía Pérez Arias, que apostaba por la "especialización". A esa idea se sumó Inmobiliaria Espacio. "Es poco viable aplicarla en la rehabilitación y se reduce mucho en el caso de la vivienda de obra nueva de diseño". Muñoz también recordó que en la actualidad hay pocas empresas que desarrollen este tipo de proyectos, y por lo tanto poca capacidad de respuesta. En este contexto, los altos ejecutivos de las promotoras pidieron al futuro Gobierno que despolitice el sector inmobiliario, rebaje impuestos, flexibilice la normativa urbanística, agilice la concesión de licencias y se abra al diálogo con los promotores y el resto de agentes que intervienen en el sector inmobiliario. "Es importante que nos escuchen para revisar planes generales, leyes o analizar proyectos de colaboración público y privada", decía el responsable de Gestilar. En el caso de Madrid, el responsable de Almar Consulting hizo hincapié en la necesidad de desbloquear el cambio urbanístico de la ciudad, un cambio bloqueado desde principios del año. "Es muy necesario y va a aportar mucha flexibilidad".

En materia de financiación, los promotores admitieron que en los últimos meses se han endurecido las condiciones. "Hace dos años cualquier estructura conseguía financiación, pero ahora mismo eso no ocurre. La situación ha cambiado mucho", decía Miró. Tanto Gestilar como Inmobiliaria Espacio han recurrido al *crowfunding* para financiar pequeños proyectos, una fórmula que ven muy dinámica, flexible y profesional. "Es una alternativa con la que estamos conviviendo. No será la definitiva, pero se apuesta por ella", decía Muñoz. "Al final son un socio más y de pleno derecho en los rendimientos económicos del proyecto", explicaba Guerrero. Con todo ello, los directivos de las promotoras también pusieron en valor la fortaleza y el buen momento que atraviesa el sector financieramente.

La compraventa de vivienda en abril marcó mínimos de dos años

La compraventa de viviendas registró en abril un descenso anual del 8,1%, hasta un total de 43.311 operaciones, su cifra más baja en dos años, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). El resultado - que se conoce en un contexto de tipos de interés más elevados para contener la inflación- se explica por la caída tanto de las operaciones sobre vivienda de segunda mano como de las de obra nueva. En el primer caso, se contrajeron un 9%, lo que supuso su mayor descenso interanual desde enero de 2021, hasta sumar 35.057 transacciones. En cuanto a la vivienda de obra nueva, las compraventas bajaron un 4,2%, hasta las 8.254 unidades. Por comunidades autónomas, los datos del INE confirman que el mayor número de transacciones por cada 100.000 habitantes tuvo lugar en la Comunidad Valenciana (166), seguida de Cantabria (135) y Andalucía (131). Precisamente, en valores absolutos, Andalucía fue la región en la que más operaciones sobre viviendas se realizaron durante el cuarto mes del año, con un total de 8.878 unidades. Por detrás de ella se colocaron Cataluña (6.947), Comunidad Valenciana (6.742) y Madrid (5.613). Los descensos más acusados se produjeron en País Vasco (-23,4%), Baleares (-19,6%), La Rioja (-18,6%) y Galicia (-15,2%)

Ley de vivienda

La recién aprobada ley de vivienda también despertó las críticas de los directivos. Para Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes, la regulación ha generado mucha incertidumbre en el segmento del alquiler y se están trasladando mensajes erróneos. Aun así, considera que la apuesta de las promotoras por este mercado es imparable. "Tiene futuro. Es un modelo de negocio sostenible. Hay que hacer que la demanda tenga un producto a la altura de sus expectativas. La regulación va y viene, y tenemos que verlo todo con una visión temporal", decía.

La ley de vivienda también posibilidad que se aumenten los porcentajes de reserva de suelo para vivienda protegida del 30% al 40% en el suelo urbanizable (actuaciones de nueva urbanización) y del 10% al 20% en suelo urbano no consolidado (actuaciones de reforma o renovación de la urbanización).

De izquiera a derecha: Alba Brualla, responsable del sector inmobiliario de 'elEconomista'; Alberto Muñoz, CEO de Inmobiliaria Espacio; Antonio Fernández García-Fraile, director de Desarrollo de Negocio de Soliva; Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes; José Luis Miró, CEO & Founder de Almar Consulting, y Raúl Guerrero Juanes, CEO de Grupo Gestilar. EE