

MK PREMIUM

# Especialistas en inversión patrimonial

Carmen Peñalver

*MK Premium es una empresa patrimonial que gestiona activos inmobiliarios, pero especializada en la compra de edificios, para aumentar su valor. Cuenta con oficinas en Madrid y Barcelona, aunque en este inicio de 2018 ha abierto sus dos primeras delegaciones internacionales en Portugal, concretamente en Lisboa y Oporto.*

*La compañía lleva a cabo un innovador modelo de negocio que, unido a su experiencia en el sector y a su equipo de profesionales especializados, se ha erigido como una de las empresas de mayor crecimiento en nuestro país.*

*Las ciudades donde tiene presencia se caracterizan por ser zonas estratégicas, tanto a nivel cultural y turístico como económico, donde MK Premium selecciona los mejores activos, para conservar su patrimonio arquitectónico.*

**Sus inicios profesionales y empresariales, en los cuales obtuvo un gran éxito, estuvieron muy lejos del sector**

**inmobiliario. ¿A qué obedece que en 2012, en plena crisis del mismo, decidiera su inmersión en compañía de su hermano Sergio, aportando todos sus ahorros, por este sector?**

Nuestra entrada en el sector inmobiliario no fue premeditada. Junto con mi hermano Sergio decidimos invertir, por recomendación de un conocido, todos nuestros ahorros en un edificio en el casco antiguo de Barcelona, pese a no tener experiencia previa en este mercado. En mi caso, había fundado una empresa de televenta, mientras que mi hermano procedía del sector de la banca. No obstante, siempre nos ha caracterizado nuestro espíritu emprendedor y decidimos adquirir y rehabilitar una finca ubicada en la calle En Roig, 3 que, por cierto, se encontraba en muy mal estado de conservación. Fue un buen momento, pues en 2012 los precios estaban muy contenidos por la crisis. Aprendimos rápido las claves de este negocio, ya que recuerdo que fue una operación ardua y complicada, pero conseguimos reformar la finca completamente. En alguna ocasión, he

vuelto a pasar por delante de aquel edificio que, pese al esfuerzo y trabajo que nos supuso, fue vital para la fundación de lo que hoy es MK Premium.

**¿En qué está especializada su compañía y qué perfil tienen los propietarios de activos que adquieren o gestionan?**

Somos una compañía que adquirimos edificios enteros en las ciudades de Madrid y Barcelona, aunque recientemente hemos abierto oficina en Oporto y Lisboa en Portugal, nuestras primeras delegaciones internacionales. Damos respuesta a particulares o grupos familiares que deciden vender su propiedad o herencia. Éste es nuestro perfil principal de clientes de MK Premium, aunque previamente seleccionamos los mejores activos, algunos de los cuales deben someterse a un proyecto de rehabilitación, para aumentar su valor. Somos conscientes que para muchos clientes estos edificios tienen un gran valor sentimental, así que confían en nuestros servicios porque saben que vamos a cuidar su patrimonio y darle una segunda oportunidad.

**MK Premium es una de las compañías del sector inmobiliario que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años. ¿Cuál ha sido el secreto de este importante éxito empresarial?**

Mucho esfuerzo y dedicación, pero, sobre todo, disponer de un equipo humano profesional y con demostrada experiencia en el sector. Conocemos bien el mercado inmobiliario y gracias a nuestra especialización en la adquisición de edificios enteros, buscamos los mejores activos para que formen parte de nuestra cartera. Muchos de estos inmuebles son singulares y con una larga historia detrás, así que, además, intentamos conservar su patrimonio. Operar en ciudades clave como Madrid, Barcelona, Lisboa y Oporto nos permite especializarnos y atender la demanda existente en cada región de forma personalizada.

**En su actividad diaria un tema importante es la “conservación patrimonial”. Háblenos de ello.**

Un 54% de los edificios construidos en nuestro país, según recoge el Ministerio de Fomento, son anteriores a 1980. Estas cifras denotan que España cuenta con un parque inmobiliario envejecido y muchas de estas propiedades necesitan una actuación urgente no sólo para su conservación, sino también para garantizar su seguridad. Asimismo, muchos de estos edificios son singulares y forman parte del patrimonio cultural de ciudades como Madrid o Barcelona. En cierto modo, nos sentimos como un cirujano que opera con estos edificios con la finalidad de perpetuar su legado. Esta línea de negocio es la que vamos a exportar también a Portugal, ya que nuestro compromiso también está en la conservación patrimonial de los edificios que adquiramos.

**¿Cuáles son sus compromisos con el medio ambiente, la RSC y por qué un código interno para la gestión de activos inmobiliarios?**

MK Premium promueve desde sus inicios políticas medioambientales. Aunque actualmente existe una mayor preocupación por nuestro planeta y es que nos hemos dado cuenta que si seguíamos al ritmo devastador de hace unos años, las consecuencias, que ya empiezan a notarse en forma de fenómenos meteorológicos, podrían ser más drásticas a corto plazo. Nuestro cometido



no es otro que optimizar los recursos naturales y minimizar su impacto en nuestra actividad empresarial. En los proyectos de rehabilitación, la clave radica en la adecuación de los espacios, para potenciar la luz natural e invertir en buenos cerramientos que permitan mantener la temperatura interior. Ésta es una de las claves para ahorrar en la factura de la luz, pero sobre todo, en reducir el consumo energético y disminuir la emisión de gases contaminantes. De hecho, a partir de 2019 las nuevas construcciones sociales tendrán

que ser de consumo energético cero; y en 2021 serán de obligado cumplimiento en todas las viviendas de obra nueva.

**La filosofía y especialización de MK Premium es la Inversión Patrimonial. ¿En sus planes de expansión prevén desarrollar otros conceptos, como la adquisición de suelo residencial y desarrollo promocional?**

Recientemente, hemos impulsado una experiencia piloto con la adquisición de deuda hipotecaria con colaterales de dos viviendas y dos locales comercia-

les en la Travesera de Gracia de Barcelona, uno de los ejes comerciales de la capital catalana, con un crédito de 880.000 euros. El pasado mes de enero estos activos salieron a subasta pública y entramos por primera vez en este mercado. En este sentido, nuestro objetivo a corto plazo está en la adquisición de activos con colaterales residenciales y/o hoteleros que requieran una inversión mínima de 5 millones de euros por compra.

**Analizando los datos de 2017 y las perspectivas optimistas de 2018, por parte de la gran mayoría de instituciones y empresas especializadas, así como entidades financieras, respecto al sector**

**inmobiliario, nos gustaría conocer su opinión.**

El año 2017 ha sido importante para el sector inmobiliario y se prevé que 2018 sea el de su consolidación. De hecho, los precios de las viviendas han tenido un aumento más moderado durante el pasado mes de enero y, gracias a la recuperación económica y los favorables tipos de interés hipotecario, con el Euríbor en mínimos históricos, la demanda de viviendas mantiene su tendencia alcista en ciudades clave como Madrid y Barcelona. Son, además,





dos centros neurálgicos para inversores tanto extranjeros como españoles, así que se presenta una buena oportunidad, para satisfacer la creciente demanda. Mucho se ha hablado de posible burbuja inmobiliaria, pero opino como la mayoría de expertos del sector, que reiteran que hemos aprendido de los errores del pasado y a diferencia de la burbuja de hace una década, este incremento no es generalizado, sino que el crecimiento es desigual en el conjunto del país.

**Es obvio que el sector inmobiliario se encuentra en un momento muy activo y en una lucha “atroz”, por parte de todos los “actores” del mismo (Inversores, Grupos inmobiliarios, Fondos de Inversión, Socimis...), para la consecución de sus objetivos, desarrollos de planes de expansión, etc. ¿Qué análisis haría de esta situación y qué perspectivas vaticina a medio plazo?**

En plena recuperación económica, es normal la existencia de más competencia, potenciada por la entrada de nuevos actores en este escenario inmobiliario. En nuestro caso, la competencia es buena, te permite innovar y no encasillarte, para encontrar nuevas oportu-

nidades de negocio. No obstante, nuestra atención personalizada y nuestro modelo de negocio, nos permite fidelizar con nuestros clientes. Hay que ser consciente que nuestro patrimonio no puede asemejarse a las cotizaciones de las Socimi, ni tampoco nos lo planteamos. Seguimos trabajando por encontrar los mejores activos y perpetuar su legado en las ciudades donde tenemos presencia.

**Tenemos información que durante 2018 van a continuar con su fase de expansión y crecimiento, pero en este caso en el mercado portugués. ¿Qué les atrae de este país vecino y qué perspectivas tienen ustedes en este mercado? ¿Considera que hay otros mercados internacionales interesantes en este momento a corto-medio plazo?**

Recientemente, hemos abierto oficina en Portugal, concretamente en las ciudades de Lisboa y Oporto, dos áreas estratégicas en un país que también se encuentra en una fase de recuperación económica importante, con una tasa de paro por debajo del 8%. Ante estas buenas perspectivas, se nos abre una oportunidad de inversión, ya que, crece la demanda de vivienda y, sobre todo,

en áreas *premium*. Para este 2018, tenemos una previsión de inversión en Portugal de 20 millones de euros entre Lisboa y Oporto. Ésta es nuestra perspectiva empresarial para el presente año, continuando la fuerte apuesta con Barcelona y Madrid, dos áreas de gran interés inversionista.

**¿Qué nos puede decir de las grandes cifras de MK Premium en 2017; es decir, adquisiciones, volumen invertido, etc.?**

El pasado año 2017 fue muy importante para MK Premium, ya que se iniciaron unos planes de expansión muy ambiciosos que se han consolidado en este inicio de 2018, con las aperturas de las delegaciones de Lisboa y Oporto. Si bien hemos cerrado el pasado ejercicio con una cifra de negocio superior a los 15 millones de euros, importante también ha sido la inversión de 700.000 euros en la apertura de la oficina de Madrid y en el proyecto de Portugal. Asimismo, cerramos el pasado ejercicio con un total de 45 operaciones entre Madrid y Barcelona. Para este 2018 tenemos un plan de inversión importante porque esperamos adquirir más de 80 activos residenciales ■