

Las promotoras medianas miran al alquiler para blindarse ante la crisis

Apuestan por aumentar su cartera de viviendas para generar rentas recurrentes

Alba Brualla / Luzmelia Torres
MADRID.

Aunque las cifras siguen respaldando el buen momento que vive el sector inmobiliario, son varias las voces expertas que apuntan hacia la llegada próxima de un cambio de ciclo. La última en pronunciarse ha sido la escuela de negocios del Club Notes, asociación empresarial que agrupa a más de mil profesionales inmobiliarios que operan desde 230 empresas, y que vaticinan una próxima recesión en la vivienda para antes de 2020.

Con este horizonte a la vista, las medianas y pequeñas promotoras están cambiando su estrategia de negocio para blindarse de cara a una nueva crisis. En este marco, el alquiler se está convirtiendo en el mercado refugio para estas firmas que suelen trabajar casi proyecto a proyecto y que no han contado con la capacidad financiera suficiente para acumular enormes carteras de suelo, como es el caso de las grandes promotoras cotizadas.

“La promoción inmobiliaria ha cambiado mucho. No solamente hemos quedado pocos, sino que hay muchas barreras de entrada y es un mercado dividido entre las grandes corporaciones y las pequeñas o familiares”, explicaba recientemente el consejero delegado de iKasa, Iván Rodríguez, en una entrevista a este medio.

“Los promotores pequeños tienen que competir con las grandes y lo



Edificio de viviendas en alquiler en Madrid. ALBERTO MARTÍN

tienen francamente difícil. Todo esto sin olvidar el endiablado sistema urbanístico español que ha acabado con los procesos de creación de suelo.

Veo difícil que se vuelva a crear ni un 5 por ciento del suelo que se ha creado en los últimos 20 años”, apunta el directivo.

Con esta coyuntura iKasa está intentando crear una actividad empresarial anticíclica que se centrará en tres medidas estructurales: “Incrementar mucho el patrimonio para generar rentas recurrentes, diversificar hacia el turismo y separar la actividad de promoción del resto del grupo”.

La firma tomó la decisión de no invertir más en suelo el pasado mes de julio, por lo que se dedicará a desarrollar lo que tienen en cartera, que son 16 promociones en venta de tamaño mediano y pequeño, en total 534 viviendas, y otras tantas promociones para la rama patrimonial en alquiler. “Creo que para los promotores pequeños es muy difícil ahora hacer una compra de suelo finalista con los fundamentos de la promoción correctos. Es decir, con buena ubicación, en precio, con ausencia de problemáticas y otras cuestiones necesarias para que la promoción tenga éxito con seguridad. Es una situación diferente de la de las promotoras grandes, que pueden adquirir grandes paquetes de suelo con buenos precios, y que requieren una adquisición de suelo continuada para mantener grandes volúmenes de actividad”, concreta Rodríguez.

Mayor patrimonio

Otra de las compañías que también ha decidido dar un giro a su estrategia para reforzar su estructura de cara a una posible desaceleración es la firma catalana MK Premium. La inmobiliaria que dirige Daniel Leiva regresa de este modo a sus orígenes

con un cambio que concluirá en junio de 2019, atendiendo a las necesidades del mercado inmobiliario.

“Nos encontramos ante un ciclo alcista, marcado por la recuperación económica, aunque ya se vislumbra un cierto estancamiento en el mercado inmobiliario en un período no superior a tres años”, explica Leiva. “Los precios de la vivienda y del alquiler han experimentado un incremento notable, y es hora de apostar por gestionar nuestro patrimonio, para estar preparados ante la próxima fase inmobiliaria, cuando los márgenes de beneficio en operaciones de compraventa sean menores”, advierte el directivo.

MK Premium cuenta en la actualidad con un volumen de negocio del 20 por ciento en activos en patrimonio, ya que las directrices del mercado han permitido a la compañía completar importantes operaciones

Inmobiliarias como MK Premium o iKasa han cambiado ya su estrategia de negocio

de compraventa. Sin embargo, el objetivo fijado por el primer ejecutivo del *family office* es fijar el 50 por ciento de su cartera en calidad de patrimonio en los próximos meses.

Para ello, la firma se ha fijado importantes objetivos para este ejercicio que “será un año clave”, apunta, ya que tras la apertura a finales del pasado año de la oficina de Madrid y la entrada en febrero en el mercado portugués, prevé cerrar 2018 con un incremento del 15 por ciento en inversión inmobiliaria. Asimismo, también espera adquirir más de 80 activos, entre las cuatro sedes de la compañía, al cierre del presente ejercicio.

escrapalia.com

LOCAL COMERCIAL ASTURIAS 28.750€ - 82M2

LOCAL COMERCIAL ASTURIAS 36.051€ - 336M2

SOLAR INDUSTRIAL VALENCIA 107.280€ - 2.200M2

SOLAR INDUSTRIAL SEVILLA 126.350€ - 9.500€

PARCELAS RUSTICAS TERUEL 62.038€ - 180.341M2

PARCELAS URBANAS TERUEL 4.835€ - 380M2

escrapalia.com

LIQUIDACIÓN INMUEBLES

TEL. 0034 630 667 233 · INMUEBLES@SURUSIN.COM

SUBASTA PRESENCIAL