

NEWSLETTER SOBRE EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO

REAL ESTATE NEWS

FISCAL

La renegociación de préstamos y sus efectos en la imposición indirecta

PÁGINA 3**LABORAL**

El "contrato fijo de obra" y sus modalidades

PÁGINA 4**ENCUENTROS BDO**

Eduardo Marcos Buerg, Presidente de Alting Grupo Inmobiliario

PÁGINA 6

ADVISORY

VENTAJAS DE LA TRANSFORMACIÓN DE ACTIVOS INMUEBLES EN ACTIVOS HOTELEROS

por José Manuel Caballero

MERCANTIL

Últimas reformas de la Ley del Suelo y sus consecuencias

PÁGINA 5

La crisis económica y financiera actual está obligando a inversores y sociedades tenedoras de activos inmuebles (edificios) a innovar a la hora de gestionar los riesgos inmobiliarios y financieros inherentes a los mismos.

En un contexto en el que la rentabilidad de activos inmuebles se ha reducido significativamente y las operaciones de compraventa brillan por su ausencia, entre otras razones por falta de financiación y por el diferencial todavía existente entre las posiciones vendedora y compradora, la tentación de atajar dicha problemática de una manera rápida mediante la venta de los activos a precios de derribo, asumiendo pérdidas inmediatas, es muy grande.

En este sentido y con el objetivo de evitar más pérdida de valor en dichos activos, una posible alternativa a considerar por los inversores-propietarios de inmuebles es la transformación de éstos en activos hoteleros. Dicha posibilidad está siendo implementada por grupos inmobiliarios de primer nivel (Nuñez i Navarro, La Llave de Oro, etc.), así como por grupos hoteleros (Hoteles Catalonia, Majestic Hotel Group, etc.) que en su proyecto de expansión, y aprovechando las circunstancias económicas actuales, ofrecen esta solución (hoteles como activo de inversión a partir de la transformación del inmueble) a fondos y grupos de inversión, family offices, inversores patrimonialistas con posiciones en inmuebles, o a incluso las propias inmobiliarias.

► Leer más en la página siguiente



ENCUENTROS BDO

ENTREVISTA A EDUARDO MARCOS BUERG. PRESIDENTE DE ALTING

GRUPO INMOBILIARIO

La Profesionalidad, la Eficacia de Gestión y la Capacidad de Crear Valor Añadido a la Propiedad Inmobiliaria son los distintivos de Alting Grupo Inmobiliario: La solidez de un Grupo con 35 años de experiencia en el sector.

¿Dónde opera el Grupo?

Nuestro Grupo, que este año ya cumple 35 años, opera básicamente en el mercado inmobiliario de Barcelona y Madrid, con un claro enfoque estratégico hacia activos inmobiliarios residenciales y terciarios (oficinas, locales comerciales y hoteles), situados principalmente en zonas *prime* y dirigidos a un segmento de cliente medio y alto.

¿Cuáles son sus principales áreas de negocio, divisiones y productos?

Nuestra actividad se basa en tres unidades de negocio bien diferenciadas:

- El área **Patrimonial**, en el cual gestionamos nuestro portfolio compuesto por inmuebles de alta calidad que hemos ido adquiriendo a lo largo de nuestra trayectoria, emplazados en las zonas *prime* de Barcelona y Madrid.
- El área de **Promociones**, en el cual desarrollamos proyectos inmobiliarios de nueva construcción y también de rehabilitación. Nuestras Promociones siempre se han centrado en el desarrollo de proyectos singulares que destacan por sus acabados de primera calidad en el centro y zona alta de Barcelona y por tanto, menos expuestas a los vaivenes del mercado debido a la escasez de este tipo de producto.
- El área de **Consultoría**, en el que damos servicio a clientes en asesoramiento e intermediación inmobiliaria, residencial y terciaria, tanto en venta como en alquiler, dirigido al cliente particular o corporativo con un medio y alto poder adquisitivo. Del mismo modo, ofrecemos el servicio de gestión y administración de patrimonios inmobiliarios en el que optimizamos la rentabilidad de los mismos.

¿Qué peculiaridades presenta el negocio del alquiler de inmuebles respecto a la promoción inmobiliaria? ¿Son percibidas de forma correcta por las Entidades Financieras?

Ambos constituyen dos negocios muy diferentes en su concepto, objetivo y plazo.

El negocio del alquiler de inmuebles pretende una doble rentabilidad, por una parte la derivada del cobro de rentas y por tanto la generación de ingresos recurrentes de manera

continuada en el tiempo, y por otra parte el potencial de revalorización del activo y el potencial crecimiento de rentas. Todo ello debe analizarse en un horizonte temporal medio y largo.

En promoción inmobiliaria, deberíamos diferenciar la basada en suelo finalista o aquella que se basó en desarrollo de suelo. En la primera, cobra primordial importancia la rotación de los activos y el plazo de la inversión es más corto. En la segunda, el plazo de inversión es habitualmente muy largo y va unido a una elevada tasa de incertidumbre, aunque es evidente que hasta antes de la crisis constituyó un negocio muy rentable.

En cuanto a su pregunta en relación a las Entidades Financieras, lamentablemente hoy su percepción es global en cuanto al sector inmobiliario, y por tanto les cuesta mucho conocer y entrar en las múltiples especificidades que existen en el mismo.

En el caso de nuestro Grupo, que nada tiene que ver con el clásico promotor inmobiliario que ha invertido en zonas en desarrollo o en productos ubicados en zonas periféricas en las cuales existe una sobreoferta inmobiliaria, nuestros valores diferenciales son básicamente dos, el primero es que nuestras promociones se sitúan en el centro de Barcelona en la cual el stock de vivienda nueva se está agotando y va dirigido a un público de un perfil medio y alto, que en la actualidad puede obtener financiación, y que su factor decisivo no es sólo el precio sino la calidad y la singularidad del inmueble que adquiere; el segundo es que nuestro patrimonio en renta nos aporta un importante volumen de ingresos recurrentes. Ambos valores son percibidos de forma positiva por las entidades financieras.

¿Cómo está percibiendo Grupo Alting la actual crisis después de 35 años en el sector?

Sin duda alguna, la crisis que estamos viviendo es la más compleja que hemos atravesado, ya que no es propiamente una crisis inmobiliaria, como alguna de las anteriores, sino que desde un punto de vista macroeconómico es una crisis global. Adicionalmente, al estar siendo muy prolongada en el tiempo, está contribuyendo a un cambio de hábitos sociales y económicos. Realmente hemos aprendido y debemos continuar aprendiendo a actuar bajo nuevos

parámetros, ya que es evidente que las reglas de juego han cambiado y que no se ha tratado simplemente de un ajuste coyuntural.

A partir de estos nuevos paradigmas, debemos continuar trabajando con ilusión, motivación, rigor y eficacia para salir reforzados de la actual situación y descubrir aquellas oportunidades que, sin duda, una situación como la actual, también ofrece.

¿Qué otras medidas cree que deberían tomarse desde las administraciones y otras instituciones?

A las administraciones debemos exigirles que actúen optimizando todos los recursos a su alcance, y que se creen los mecanismos necesarios para que las entidades financieras abran el crédito a las empresas y a los particulares. Sin ello, es realmente complejo que mejore la situación económica, tanto a nivel macro como microeconómico.

Asimismo, deberían agilizarse y simplificarse los trámites administrativos para el desarrollo de proyectos de rehabilitación y construcción.

Por último, una reforma laboral adecuada contribuirá a que las empresas puedan reforzar de forma óptima su estructura de recursos humanos.

¿Cómo ve la evolución del sector en los próximos años? ¿Hay futuro?

Sin duda, sí, pero con matices. La evolución del sector pasará por la especialización y mayor profesionalización de todos los actores que intervienen en el mismo.

De las noticias del día a día se desprende que en ubicaciones concretas el stock de viviendas se agota, el mercado de alquiler residencial tiene un comportamiento sostenido, y los grandes patrimonios y *family offices* nacionales e internacionales tienen su mirada puesta en la inversión inmobiliaria.

Todo lo anterior, tiene como rasgos en común, la calidad del inmueble y la ubicación del mismo. Por tanto, el reto del futuro será conjugar de forma creativa en los activos inmobiliarios todos estos factores, ya que la inversión inmobiliaria particular y corporativa será necesariamente selectiva y exigente, y demandará de compañías que puedan dar respuesta y aporten valor.