

EMPRESAS Y EMPRESARIOS



Eduardo Marcos Buerg, presidente de Alting Grupo Inmobiliario, en su despacho. / EL MUNDO

ENTREVISTA

EDUARDO MARCOS BUERG

PRESIDENTE DE ALTING GRUPO INMOBILIARIO

«Contemplamos adquirir todo tipo de activos inmobiliarios»

M. MARTÍNEZ GARCÍA

Tres son las unidades de negocio de la firma catalana Alting Grupo Inmobiliario: las inversiones, las promociones y la consultoría. La compañía que preside Eduardo Marcos Buerg centra su negocio residencial al 100% en primera vivienda en el centro de las ciudades –Madrid y Barcelona en especial– y complementa su actividad de forma significativa con los sectores de oficinas y *retail*, también apostando siempre por ubicaciones *prime* en las grandes urbes. Su Plan Estratégico no contempla a medio plazo inversiones fuera del inmobiliario. «Consideramos que existe recorrido, siempre y cuando se actúe con profesionalidad, prudencia y rigor», expresa Marcos Buerg.

Pregunta.– La cartera patrimonial es la piedra angular del grupo.

Respuesta.– Contamos con un *portfolio* de alta calidad, muy diverso en cuanto a localización geográfica, cuantía de la inversión y tipología de productos, que incluye propiedades comerciales y residenciales, edificios de reciente construcción y clásicos, fincas de renta antigua, oficinas... Desde nuestra fundación hemos desarrollado una política de inversión dinámica centrada en activos con un fuerte *cash flow*, un considerable potencial de crecimiento de rentas y claras perspectivas de revalorización. Las características de nuestros activos nos permiten mantener una elevada tasa de ocupación media, con un importante porcentaje de clientes de reconocida solvencia y, por tanto, una gran capacidad de generación de ingresos recurrentes, lo que favorece la creación de valor de manera sostenida en el tiempo. Por eso, atravesamos por un proceso de crecimiento continuado y contem-

plamos adquisiciones de todo tipo de activos inmobiliarios.

P.– ¿En qué lugares enfocan su actividad promotora?

R.– Desarrollamos proyectos residenciales y comerciales en el centro de las ciudades, ofreciendo un equilibrio entre creatividad y funcionalidad. El objetivo primordial es la calidad en la construcción, los acabados y el diseño. Además, nuestra área de consultoría ofrece a los clientes servicios de asesoramiento e intermediación inmobiliaria en el segmento medio alto y alto, tanto residencial como terciario en arrendamiento o venta. Sin olvidar que gestionamos patrimonios inmobiliarios tratando de optimizar la rentabilidad de los activos.

P.– Otro de sus principales ámbitos de actuación es la rehabilitación...

R.– Sí, estamos empeñados en restaurar el esplendor de la arquitectura original de los inmuebles desa-

«Gracias a nuestro apalancamiento financiero podemos patrimonializar las promociones en curso»

rollando al máximo todo su potencial y compatibilizándolo con la creación de flexibles y modernos espacios interiores. Parte de nuestro patrimonio en renta proviene de rehabilitaciones realizadas por nosotros y que hemos conservado en nuestro *portfolio* de activos, como los edificios ubicados en Ruiz de Alarcón (Madrid) y paseo de Gracia (Barcelona). Todos ellos están arrendados a compañías de reconocido prestigio.

P.– ¿Dónde está presente Alting? ¿Entra en sus planes la expansión?

R.– Nuestra actividad se centra en Barcelona y en Madrid. A nivel internacional hemos analizado diferentes operaciones en París y Londres, pero ninguna ha llegado a formalizarse y, dada la situación actual del mercado, preferimos apostar, de momento, por el territorio nacional.

P.– ¿Cuál es su cartera de suelo?

R.– Siempre hemos adquirido suelo finalista en el centro de las ciudades. Ahora mismo continuamos construyendo los proyectos que teníamos en marcha en Barcelona y mantenemos como reserva de suelo, hasta que comience a recuperarse el mercado, los que habíamos previsto desarrollar. Afortunadamente, no tenemos ningún inmueble terminado sin vender y gracias a nuestro grado de apalancamiento financiero podemos contemplar la posibilidad de patrimonializar parte de las promociones en curso y gestionarlas en alquiler en caso de que existan dificultades en su comercialización.

P.– ¿Qué valores destacaría de los que caracterizan a Alting?

R.– Desde su nacimiento en 1977 la compañía se ha fundamentado sobre tres pilares que han constituido su signo distintivo dentro del sector: el rigor, la eficacia y la dedicación. Eso nos ha permitido actuar con la máxima profesionalidad en todas nuestras áreas de negocio, desarrollando la capacidad de generar valor añadido a la propiedad inmobiliaria.

P.– ¿Cuáles son sus objetivos de cara al próximo año?

R.– Pretendemos seguir potenciando el patrimonio en renta. Como en toda crisis, deben tenerse en cuenta las oportunidades que surgen y, por ello, estamos evaluando de manera continua diferentes inversiones. Eso sí, acentuando nuestro grado de selección y exigencia.

OTROS MERCADOS

El ahorro energético, 'piedra angular' de los productos de BSCP

M. M. G.

Bajo coste, ahorro energético, rapidez y contrastados aislamientos térmicos y acústicos son algunas de las características del modelo que BSCP aplica a la edificación de viviendas. La empresa, que inició su andadura en 1995, patentó en 2002 su sistema, que puede aplicarse a cualquier proyecto arquitectónico. La investigación ha sido su principal empeño desde el inicio, en busca de dar con una técnica industrializada de construcción que cumpliera la serie de parámetros que enumera su presidente, Juan Codoñer: «Que fuera flexible, respetuosa con el medio natural, sostenible y con un costo de implementación mínimo, que no requiriera personal especializado, que aportara un ahorro energético superior al 15% y tuviera una ejecución menos onerosa que la tradicional y un 25% más rápida, además de la máxima cualificación».

Convencido del futuro de su compañía en un mercado en el que el comprador se plantea, cada vez más, no sólo el valor de compra de una casa, sino «cuánto le va a costar vivir» en ella, el directivo se declara defensor del CTE y lamenta su «profuso» incumplimiento.

Retos

El ahorro energético y el aislamiento acústico son «dos elementos altamente valorados» por el cliente, señala el presidente antes de subrayar que el futuro de la construcción es, «inexorablemente», la industrialización. «No existe otro camino para la solución de los retos planteados en la actualidad», abunda. En especial en España, «a años luz» en este apartado de países como Francia y Alemania. «Tenemos ahora una gran oportu-



EMPRESA: BSCP.

PRESIDENTE: Juan Codoñer.

LOCALIZACIÓN: Obra ejecutada en Europa, América, África y Asia.

PROYECTO: Participar en el Plan de Vivienda de Argelia, que contempla un millón de casas.

CIUDAD PROTOTIPO: La Ciudad Prototipo de 100.000 viviendas, diseñada para una superficie de dos km², tiene 14 diferentes tipos de residenciales mediante manzanas intercambiables con zonas dotacionales.

tunidad para acercarnos», asegura, si el modelo se *exporta* a la VPO.

BSCP ha trabajado en América Latina, Asia y África en la búsqueda de soluciones habitacionales para sus ciudadanos y está a punto de lograr la homologación de su sistema en Argelia, lo que le permitirá participar en el Plan de Vivienda del país –a sólo una hora en avión de España, subraya Codoñer–, que prevé construir un millón de residencias con estándares europeos. La «juventud» de la firma hace que sus responsables no opten, aún, por la diversificación. Pero sí quieren incidir en una vocación internacional «natural» para su producto, donde radica su fortaleza.

Grupo JG explota su vocación internacional en África y Europa

J. B. M.

«Garantizamos a las inmobiliarias la ejecución de sus proyectos». De esta manera define Juan Gallostra Isern, director general, la labor de su empresa. Grupo JG, ingeniería especializada en edificación, parece que tiene un paraguas contra la crisis inmobiliaria. En 2008 su facturación alcanzará los 24,5 millones de euros, un 12,5% más que en 2007.

Esta compañía especialista en la ejecución de edificios complejos, creada en 1970, trabaja para promotores privados y públicos. Su internacionalización es clave en su éxito y, además, en su currículo destacan proyectos tan emblemáticos como la Torre del Agua de la Expo de Zaragoza y la rehabilitación de museos como El Prado, Reina Sofía y Thyssen-Bornemisza.

La labor exterior de Grupo JG es acompañar a las promotoras en sus proyectos internacionales garantizándoles la ejecución de los mismos, aportando el mismo servicio de calidad que ofrecen en España. Los principales

proyectos del grupo se centran en estos momentos en Argelia, con un hotel de 300 habitaciones en Orán y un edificio residencial en Argel. También trabajan en Marruecos, aunque África no es su única referencia.

En los últimos años, Grupo JG ha participado en proyectos en Rusia, Polonia y Kazajistán. «La mayoría de los países en los que operamos, además de los problemas en sus economías domésticas, tienen como denominador común la crisis de los mercados financieros a nivel global», explica Gallostra, que cree que la crisis que afecta a España puede estimular la búsqueda de oportunidades en el exterior.

EMPRESA: Grupo JG.

DIRECCIÓN: Juan Gallostra Isern, director general.

ACTIVIDAD: Ingeniería especializada en edificación.

PROYECTOS: Hotel y edificio residencial en Argelia, un centro comercial en Brasov (Polonia) y un proyecto en Almaty (Kazajistán).

FACTURACIÓN: En 2008, 24,5 millones de euros.