

¿Tropezarán en la misma piedra promotoras y constructoras?

ANTONIA MAGDALENO CARMONA

Existe coincidencia en el mercado inmobiliario en señalar que 2017 fue el año en que comenzó a notarse la reactivación del sector inmobiliario. Asimismo, 2018 se dibuja como el año en que se consolide la etapa de crecimiento de este sector, la primera desde antes del co-

mienzo de la crisis en 2006 o 2007.

La primera empresa promotora en sufrir sus consecuencias y entrar en una situación de insolvencia fue la valenciana Llanera Construcciones. A lo largo de estos años hemos visto como en la Comunidad Valenciana se acusaba con es-

pecial virulencia los efectos de esta crisis, haciendo tambalearse a sociedades como la propia Llanera, Edival, Promociones Armiñana y -una de las últimas- Olga Urbana, propietaria del emblemático edificio In Tempo de Benidorm.

Después de muchos años de parón, de inexistencia de operaciones y de imposibilidad de obtener créditos para la adquisición de viviendas, por primera vez desde 2007 está creciendo la compra de viviendas nuevas, al tiempo que los bancos comienzan a ser más receptivos y van abriendo la mano y

relajando las condiciones para conceder una hipoteca. No olvidemos que, al fin y al cabo, el negocio de las entidades financieras no es, como pudiera parecer, la gestión de activos inmobiliarios, sino la negociación diaria con el dinero para, con ello, obtener sus beneficios.

Durante 2017 la venta de viviendas ha aumentado en un 16 %, alcanzando las 470.000 operaciones. Por otra parte, y pese al evidente frenazo sufrido por Cataluña, todos los expertos auguran que 2018 será un año en el que el mercado aumentará sobre un 18 %, de for-

ma que se llegarán a vender 560.000 viviendas. Siendo el inmobiliario el sector que históricamente más empleo genera, no es difícil pensar que este aumento de ventas genere un incremento del empleo y una activación económica.

Pero lo más destacable es que el panorama de este nuevo mercado inmobiliario es distinto al que existía en los años previos a la crisis, especialmente en nuestra comunidad donde el mercado de la segunda residencia ha pasado de ser el protagonista a una situación de inexistencia en nueva residencia.

Tampoco parece existir ya el inversor impaciente que compraba a la espera de dar el pase y obtener una plusvalía. Actualmente el número de operaciones inmobiliarias se ha visto incrementado al mismo tiempo que estamos viviendo un aumento sensible del precio.

Igualmente son distintas las bases del crecimiento de hoy. La más importante es quizá el rápido ascenso de la demanda de alquiler debido al comienzo del cambio de mentalidad de los españoles. En segundo lugar, el poco interés ofrecido por la banca a los pequeños inversores, lo que ha llevado al ahorrador a preferir adquirir una vivienda para alquilarla y obtener intereses superiores. Y por último, la modificación de la Ley Hipotecaria -con carácter tuitivo de los intereses del comprador de vivienda- así como el aumento continuo de la inversión extranjera tanto en vivienda como en oficina o suelo.

Sea como fuere, lo cierto es que las promotoras y constructoras que han conseguido sobrevivir, así como las nuevas que están asomando tímidamente al mercado, deben aprender del pasado para intentar no caer de nuevo en los mismos errores. Uno de los pocos aspectos positivos de las vivencias de los últimos diez años es precisamente la experiencia adquirida por los diferentes agentes que han intervenido en la gestión de la crisis.

Experiencia que servirá para prever con mayor facilidad cuáles son los problemas de las empresas de este sector. Por citar ejemplos, habría que adecuar la estructura laboral de estas compañías y flexibilizarla para adaptarla a la carga de trabajo, medir con cuidado las inversiones y, desde luego, no entrar en apuestas de negocio -como la compra masiva de suelos no urbanos a la espera de una recalificación- que tanto daño provocaron.

No menos importante es que estas compañías no se permitan apalancamientos como los que se tuvieron a comienzos de 2000 y que tampoco se siga utilizando la fórmula de crear una sociedad filial por cada uno de los proyectos promovidos. En definitiva, tanto en los aspectos legales, como en los de gestión, organización y diseño del plan de negocio se debe aprender del pasado y asumir riesgo empresarial, pero sin caer en errores de tiempos pasados.

Antonia Magdaleno es socia-directora de SUE Abogados y Economistas.



PENSIONISTAS QUE PLANIFICAN

Pensionistas 360°

CAJAMAR • CAIXA RURAL TORRENT • CAIXA RURAL VILA-REAL • CAIXALTEA
CAIXA RURAL BURRIANA • CAIXA RURAL NULES • CAIXACALLOSA • CAIXAPETRE
CAIXA RURAL ALQUERIES • CAIXA SANT VICENT • CAJACHESTE • CAIXA ALGINET
CAJA RURAL DE VILLAR • CAIXATURÍS • CAIXA RURAL VILAVELLA • CAIXA ALBALAT
CAIXA RURAL ALMENARA • CAIXA RURAL VILAFAMÉS • CAIXA XILXES



Contigo