

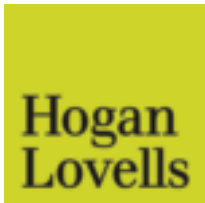
XVIII Foro Inmobiliario de Directores del Mercado de Suelo en España

# SUELO 2016

*Hacia un nuevo urbanismo en un revitalizado mercado del suelo*



**PATROCINAN:**



**COLABORAN:**



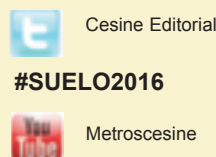
Organiza:



Medios:



Redes:



Socio tecnológico:



# Vía Célere recibe el premio 'Suelo 2016'



De izq. a dcha.: Emilio Gómez, socio de real estate de Hogan Lovells, José María Álvarez, presidente de Cesine Editorial y director de la revista Metros<sup>2</sup>, Juan Antonio Gómez Pintado, presidente de Vía Célere, y Lucía Molares, directora general de SEPES del Ministerio de Fomento.

La compañía **Vía Célere** ha recibido el *Premio Suelo 2016* por su trayectoria en la promoción inmobiliaria, su liderazgo y su forma de operar en el mercado, que ha contribuido a potenciar la imagen del sector de la promoción y del empresariado español. El reconocimiento fue entregado en el transcurso del *XVIII Foro Inmobiliario de Directores del Mercado de Suelo en España*, celebrado en Madrid. La jornada, organizada por **CESINE** y la revista **Metros<sup>2</sup>**, contó con el patrocinio de **Hogan Lovells**, **Aguirre Newman**, **CBRE**, **Crystal Lagoons**, **LAI**, **Thirsa**, **dospuntos**, **Aliseda** y **Oproler**; y con la colaboración de la **Comunidad de Madrid**, la **Asociación de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo (AVS)**, **Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España**, **Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid**, **ie Real Estate Club** y **MDirector**.

El premio fue recogido por el presidente de la compañía, **Juan Antonio Gómez-Pintado**, que destacó el papel fundamental que juega el suelo en el desarrollo de las empresas del sector. **Gómez-Pintado**, que preside también la **Asociación de Promotores Constructores de España (APCE)**, confirmó la recuperación y relanzamiento del sector, pero también planteó varios retos de futuro que hay que superar. Entre ellos, se refirió a la gestión del suelo y la necesidad de un mercado “mucho más flexible y ágil”, la búsqueda de una mayor “seguridad jurídica” para poder afrontar los proyectos, el enfoque de las ayudas y subvenciones, la excesiva norma-

tiva existente “que genera mucha controversia”, y la “modernización e innovación” en las administraciones para agilizar los procesos.

La Jornada fue presentada por **José María Álvarez**, presidente de **CESINE Grupo Editorial** y director de la revista **Metros<sup>2</sup>**; y **Emilio Gómez Delgado**, socio de real estate de **Hogan Lovells**, despacho anfitrión del evento. **Álvarez** destacó que **Metros<sup>2</sup>** ha cumplido 25 años y que “ya son 18 las ediciones de las jornadas de Suelo celebradas”. Explicó la importancia de este segmento dentro de la promoción. “Aunque no acababa de arrancar en los últimos años -señaló-, parece que ahora ya empieza a verse más suelo, obras y grúas, y vuelve el motor económico para hacer las promociones, que es lo que todos esperamos en el sector inmobiliario”. **Emilio Gómez**, por su parte, resaltó la “creciente asistencia de público que han tenido las jornadas de Suelo a lo largo de los años que se han celebrado” y mostró su optimismo por la evolución del sector en el año que comienza.

La jornada contó con dos mesas redondas en las que destacados profesionales analizaron la situación actual y futura del mercado. La primera trató sobre la revitalización del mercado del suelo y la creación de valor inmobiliario, de residencial a terciario; y fue moderada por **Jerónimo Escalera Gómez**, presidente de la **AVS**; mientras que la segunda se centró en el urbanismo ágil, la gestión activa y la puesta en valor del suelo: inversión, promoción y nuevos desarrollos; y fue moderada por **Alejandra Mora Gallego**, real estate associate (Spain) de **Almiranta Capital Limited UK**.

# Los operadores del suelo han sabido adaptarse

De 2008 a 2014 el mercado del suelo ha sufrido unos años duros, pero los operadores relacionados con este segmento han sabido afrontar la situación, han hecho los deberes y se han adaptado a las circunstancias. Así lo afirmó Lucía Molares, directora general de SEPES, la Entidad Pública Empresarial de Suelo del Ministerio de Fomento, durante la inauguración del XVIII Foro Inmobiliario del Mercado del

Suelo & Encuentro de Directores de Suelo en España, Suelo 2016. A su juicio, *“en las situaciones complicadas se pueden buscar oportunidades y es lo que hemos hecho”*. En la clausura, José Tortosa de la Iglesia, director general de urbanismo de la Comunidad de Madrid, mostró su optimismo por *“la dinamización”* y el *“repunte de la financiación”*, y explicó la nueva regulación que pretende mejorar la seguridad jurídica.

SEPES también se ha tenido que ir adaptando a las circunstancias del mercado en sus más de 50 años de existencia, según explicó **Lucía Molares** en la inauguración de la jornada *Suelo 2016*. Así, en una etapa se ha centrado más en el desarrollo residencial y en otra en el sector industrial y logístico, en el que su cartera cuenta ahora con un mayor peso. A su juicio, la crisis vivida hasta 2014 ha servido para que los actores del suelo *“aprendieran”* de la situación a la que se llegó en 2008 y ésta *“no vuelva a producirse en el futuro”*. La directora general describió una visión positiva del mercado en estos momentos, que se refleja en las noticias aparecidas en los medios de comunicación, como el crecimiento de la compra-venta de viviendas. Y explicó que *“aunque el sector ha sufrido mucho, la actual situación de estabilidad política atrae de nuevo a los inversores y es fundamental para llevar a cabo grandes proyectos, lo que ayudará a que 2017 sea un gran año para el sector del suelo”*.

**Molares** destacó la apuesta de **Cesine** y **Metros<sup>2</sup>** por *“mantener abierto un foro como éste en momentos en que las noticias no eran buenas para el sector”*. Y explicó la trayectoria de **SEPES**, que cuenta ahora con una cartera de 1.071 millones de euros, 45 millones de metros<sup>2</sup> por desarrollar y 15 millones de metros<sup>2</sup> de suelo finalista en venta. Afirmó que *“no hemos hecho ningún ERE en este tiempo, no hemos solicitado ninguna ampliación de capital y el endeudamiento de 364 millones de euros que teníamos lo hemos reducido en un 60%”*. La mayor competitividad ha permitido a la entidad pública pasar de tres años de pérdidas (2011, 2012 y 2013) a tres de beneficios (2014, 2015 y, previsiblemente, 2016). Y terminar 2016 con un aumento de metros<sup>2</sup> de superficie ven-



De izq. a dcha.: J.M. Álvarez, presidente de Cesine Editorial y director de la revista *Metros<sup>2</sup>*, Lucía Molares, directora general de SEPES, y Emilio Gómez, socio de real estate de Hogan Lovells.

dida del 44% sobre 2015. Entre las actuaciones desarrolladas y previstas por **SEPES**, **Molares** destacó *Parque Central*, en Villaverde, con 1.700 viviendas protegidas; y otros proyectos en Valencia, Sevilla, La Coruña y Albacete.

## MAYOR SEGURIDAD JURÍDICA

La jornada fue clausurada por **José Tortosa de la Iglesia**, director general de urbanismo de la **Comunidad de Madrid**, que habló sobre la revisión del Plan General de Ordenación Urbana de Madrid y la nueva ley del suelo. Según explicó, *“todos los sectores nos han hecho llegar su inquietud por la falta de seguridad jurídica que tiene el sector, lo que nos ha llevado a crear un nuevo marco que aporte esa seguridad necesaria para consolidar el urbanismo, atraer la inversión nacional y extranjera y facilitar la vida a los vecinos”*. **Tortosa** explicó las características del actual anteproyecto de ley, *“que está siendo objeto de muchas modificaciones”*, y que *“en uno o dos meses pasará a ser proyecto de ley y será sometido a aprobación parlamentaria”*. El nuevo texto atenderá las necesidades de *“grandes, pequeños y medianos municipios”* e incidirá en la *“rehabilitación y renovación urbana”*.



José Tortosa de la Iglesia, director general de urbanismo de la Comunidad de Madrid.



Primera mesa. De izq. a dcha.: Emilio Gómez, socio de real estate de Hogan Lovells, Alberto Larrazábal, director nacional de industrial y logística de CBRE, Jerónimo Escalera, presidente de la AVS, Pablo Méndez, director de negocio de inversiones de Aguirre Newman, y Sebastián Pillado, director regional para Europa de Crystal Lagoons.

**Pablo Méndez**

*Director de negocio inversiones de Aguirre Newman*



El ejercicio 2016 ha sido un año de éxito desde el punto de vista del mercado, hay más demanda que oferta existente y las previsiones son muy positivas. Es la opinión de **Pablo Méndez**, director de negocio inversiones de **Aguirre Newman**, que expuso en la jornada su visión sobre la evolución del mercado del suelo y algunas consideraciones acerca del precio de la vivienda en España.

A su juicio, cuatro hitos han marcado un cambio fundamental en nuestro país desde el punto de vista del mercado de inversión. En primer lugar, “*hay una crisis inmobiliaria, donde se produce una desaparición del mercado, un descenso del 60% del valor del suelo finalista y la gestión de suelo desaparece*”. Por otra parte, la **Sareb** “*juega un papel fundamental durante la crisis porque genera la reactivación del mercado de inversión*”. Un tercer factor son las **SOCIMIs**, que “*crean un mercado de inversión con valor añadido y la llegada de fondos value added*”. Y, en cuarto lugar, “*la llegada de inversores reactiva la promoción inmobiliaria,*

*con valor añadido por transformación, nuevos desarrollos no residenciales y nueva industria del sector*”.

En la actualidad, según **Méndez**, hay escasez de suelo finalista en las zonas más demandadas de Madrid y Barcelona. El experto se refirió también a “*importantes operaciones en zonas de Levante y Costa del Sol*”; y a “*un aumento de la demanda de suelo en desarrollo para producir suelo finalista en un plazo de tres años*”.

A pesar de las incertidumbres, el mercado de suelo batió records en 2016, alcanzando un 30% más de inversión que en el ejercicio anterior. “*Hasta 2013 se había producido una bajada considerable de precios debido a la crisis inmobiliaria; y en septiembre de ese año comenzó la recuperación, seguida de un 2014 con un importante crecimiento en transacciones*”. **Méndez** apuntó que “*mientras que el precio de la vivienda ha subido un 13%, el del suelo se ha incrementado un 53%*”. Pero aclaró que “*no hay burbuja en el mercado del suelo, sino solo un desajuste entre oferta y demanda*”.



Cerca de un centenar de profesionales acudieron a la jornada organizada por Cesine Formación y la revista Metros<sup>2</sup>.

## Alberto Larrazábal

Director nacional de industrial y logística de CBRE



La escasez de naves de calidad y grandes dimensiones ha dado lugar al desarrollo de nuevos proyectos en Madrid, especialmente en el área local de los ejes A-2 y A-4. Es la opinión de **Alberto Larrazábal**, director nacional de industrial y logística de **CBRE**, que analizó la evolución del precio del suelo en el segmento industrial, logístico y empresarial.

Durante los peores años de la crisis, *“la mayoría de los proyectos llegaron a un punto muerto, por la poca financiación y los bajos niveles de demanda”*. Y *“después de varios años, donde las únicas novedades que aparecían eran llaves en mano, en 2014 esta tendencia cambió, adquiriéndose grandes parcelas de terreno para un desarrollo posterior”*. En 2015 se produjo *“el cambio de perspectiva del sector, junto con la escasez de almacenes de buena calidad de más de 25.000 metros<sup>2</sup>. Tendencia que se ha mantenido en la primera mitad de 2016 con nuevos proyectos, especialmente en los ejes de la A-2 y A-4”*. **Larrazábal** dio algunas cifras significa-

tivas, como la superficie total de suelo disponible en la zona centro de Madrid, que es de 24,5 millones de metros<sup>2</sup>, y señaló que en la demanda las *SOCIMIS* se presentan como uno de los protagonistas, acaparando un 53% del sector. Indicó que la superficie total de ocupación de los operadores logísticos top 10 en la zona centro es de 1,6 millones de metros<sup>2</sup>; la de los *retailers*, de 1,5 millones; y la superficie estimada de suelo para 2017, de 500.268 metros<sup>2</sup>.

Las tendencias apuntan a *“una mayor contratación en 2017, demanda de zonas más alejadas e incremento del e-commerce y de grandes plataformas XXL”*. En nuevos desarrollos, se prevén *“proyectos especialmente en el área local de la A-2 y la A-4; riesgo de concentración en San Fernando y Getafe; y ventas directas a fondos de inversión y de SOCIMIS de estos proyectos”*. En la oferta, *“la desocupación general continuará en descenso”*; Y en rentas, *“tras un 40% de ajuste, prevemos un aumento moderado en las zonas más próximas como en las más alejadas a Madrid”*.

## Emilio Gómez Delgado

Socio de real estate de Hogan Lovells



La nueva legislación de la Comunidad de Madrid trata de rescatar como eje principal la política de ordenación de la ciudad frente a la planificación territorial supra municipal, según **Emilio Gómez Delgado**, socio, *real estate* de **Hogan Lovells**, que desgranó las claves del urbanismo ágil y la nueva ley de suelo.

*“Hace un año -explicó- decíamos que necesitábamos una nueva ley del suelo en la Comunidad de Madrid. Y en estos momentos la Dirección General de Urbanismo está trabajando en el anteproyecto de una ley de urbanismo y del suelo”*. Recordó que el marco estatal había cambiado drásticamente desde la *Ley 9/2001*; pero, tras 15 años en vigor, sólo 20 municipios habían adaptado a ella su planeamiento.

Se preguntó, entonces, si con la nueva ley que se está preparando ahora cambiará el tablero de juego: *“la respuesta es que sí”*. *“Se mantienen las clases de suelo pero se hacen unos cambios radicales”*, dijo. También indicó que no desaparecen las categorías para suelo urbano y no urbanizable; el suelo urba-

nizable deja de ser residual, queda indefinido y desaparece la categoría ‘no sectorizado’.

En el nuevo proyecto de ley *“se pretende regular el subsuelo y, también, se plantea la posibilidad de edificabilidad y usos privados. Así como nueva regulación de asentamientos no regularizados en suelo no urbanizable”*. Además, *“defiende claramente el principio de contención en el desarrollo urbanístico”*.

Según añadió el socio de **Hogan Lovells**, la ley contempla planes generales ordinarios y simplificados para municipios con menos de 5.000 habitantes y presupuesto anual inferior a seis millones de euros. *“Los planes generales simplificados están acotados a municipios que no requieren ordenación pormenorizada de suelo urbanizable, no reserva para aparcamientos, reducida cesión de dotaciones, etc.”*. Y, finalmente, se refirió al *“principio de conversión de actos válidos en instrumentos de planeamientos nulos”* y a *“la vuelta de los convenios de planeamiento”*.

Sebastián Pillado

Director regional para Europa de Crystal Lagoons



Agregar valor a los desarrollos urbanísticos con lagunas flotantes cristalinas es el principal objetivo de **Crystal Lagoons**. Así lo aseguró su director regional para Europa, **Sebastián Pillado**. Como explicó, **Crystal Lagoons** es “una empresa de tecnología e innovación que ha patentado un desarrollo de lagunas cristalinas de varias hectáreas, donde la tecnología permite hacer un mantenimiento del agua con costes muy eficientes”.

“Nuestra propuesta de valor -indicó- ha sido llevar la vida de playa a cualquier desarrollo inmobiliario”. Así, “tenemos proyectos de primera y segunda vivienda, hotelería, resorts, etc.”; y en ellos se integra la posibilidad de realizar, entre otras fórmulas de ocio, “baños, deportes náuticos...”. El modelo que sigue la compañía consiste en “licenciar la tecnología patentada a las urbanizaciones”; y la tipología de proyectos que pone en marcha y en los que se implica decisivamente son múltiples.

**Sebastián Pillado** destacó que el concepto que desarrolla la empresa fue generado por un promotor inmobiliario

en la costa de Chile, que planificó la realización de un desarrollo vacacional en un lugar ideal, pero en el que la playa existente no era muy apta para el baño por el fuerte oleaje existente. “Comenzó, entonces, haciendo una laguna gigante que permitiera baños y deportes náuticos; y desarrolló en 1999 un primer lago que incorporaba agua del mar”. Pero, resultó un proyecto frustrado porque las condiciones del agua no eran buenas. Entonces, “buscó la tecnología que solucionara el problema y permitiera desarrollar -y luego patentar- el proyecto con éxito”.

En la actualidad, “estamos patentados en 160 países y hemos pasado de una laguna en 2008 a más de 400 proyectos”. Después de Chile, “operamos lagunas en otros países de Latinoamérica y, luego, llegamos a Europa; ahora tenemos proyectos también en Estados Unidos, Dubai...”. Y “en España hemos incorporado la primera laguna de Europa (en Casares), donde ya se ha vendido el 60% del desarrollo inmobiliario relacionado, con un incremento del 20% en el precio”.

LA VIVIENDA SOCIAL DINAMIZA EL SUELO

La **Asociación de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo (AVS)** y la **Confederación de Cooperativas de Viviendas de España (CONCOVI)** también fueron destacados protagonistas del **XVIII Foro Inmobiliario del Mercado del Suelo & Encuentro de Directores de Suelo en España, Suelo 2016**. **Jerónimo Escalera Gómez**, presidente de la AVS, fue el encargado de moderar la primera mesa redonda de la Jornada, que abarcó desde el ámbito residencial al terciario, con la revitalización del mercado del suelo y la creación de valor inmobiliario. Durante el coloquio posterior a la participación de los ponentes, **Escalera** animó a la colaboración público-privada y explicó que ésta es más fácil si se utiliza el papel de las cooperativas de forma eficaz, “porque somos una herramienta muy válida para acercarnos a la Administración y a los promotores públicos”. Además, señaló que se está notando “una mayor alianza entre los agentes que estamos involucrados en la política de vivienda y suelo” a la hora de llevar a cabo actuaciones conjuntas. Y añadió que en esta colaboración han jugado “un papel importante las jornadas organizadas por **Cesine Formación** y la revista **Metros**”.

Entre los objetivos de la **Confederación de Cooperativas de Viviendas de España** -colaboradora de la Jornada- se encuentra representar a las entidades cooperativas afiliadas en el nivel nacional e internacional, defender los intereses generales de las mismas ante los organismos e instituciones de la administración central y colaborar con otros agentes sociales dedicados a la promoción de viviendas y a su rehabilitación.



Jerónimo Escalera, presidente de la AVS.



Juan Casares, vicepresidente de la FCVM



Segunda mesa. De izq. a dcha.: Andrés Benito, director de desarrollo de suelo de la Sareb, Pilar Escobar, directora de suelo y urbanismo de Aliseda Inmobiliaria, Alejandra Mora Gallego, real estate associate (Spain) de Almiranta Capital Limited, Javier Eguidazu, director general de Dospuntos, y Julián Salcedo, representante de Land Economics Society (LAI) Madrid.

## Javier Eguidazu

Director general de Dospuntos



La promoción inmobiliaria se ha reinventado y, *“ahora el mercado de la vivienda está creciendo con nuevas características: es más riguroso y especializado”*. Es la opinión de **Javier Eguidazu**, director general de **Dospuntos**, que centró su ponencia en los nuevos promotores, la visión sobre el mercado del suelo y los planes de desarrollo inmobiliario.

**Eguidazu** comenzó constatando que *“se empieza a notar una cierta alegría en el mercado”* y concluyó que *“debemos estar satisfechos con este cambio”*. A continuación, recordó que *“el suelo es una parte sustancial de la promoción”* y advirtió que *“hasta la fecha no se le estaba dando la importancia que tiene”*. Explicó que su compañía centra su enfoque en la promoción residencial y mostró su convencimiento de que *“el mundo ha cambiado: el sector inmobiliario ha sufrido un daño reputacional durante la crisis, y ahora el consumidor está recuperando lentamente la confianza y la inversión en vivienda está creciendo tras siete años de caída”*. A

juicio de **Eguidazu**, el sector inmobiliario actual es más profesional y eficiente, y el cliente es el centro del negocio. *“Tenemos que satisfacer la demanda y producir aquello que quiera comprar”*. En el nuevo modelo inmobiliario, *“se necesita una adaptación y personalización de la oferta a la demanda, una profesionalización y adopción de mejores prácticas de otros sectores, acceso a capital profesional e industrialización e innovación”*.

En cuanto a la evolución del sector, el experto indicó que *“estamos viendo que ahora el precio del suelo está subiendo -con una media del 5%- porque existe mucha demanda de promotores”*, pero también hay *“una gran dispersión en los distintos valores y discrepancias entre los diferentes mercados”*. Añadió que *“la ubicación se ha convertido en el gran referente”* y mostró su convencimiento de que *“el precio del suelo seguirá subiendo en los próximos años, pero no de forma exagerada, por lo que tenemos que ser prudentes a la hora de comprar”*.

## LA CONSTRUCCIÓN Y EL SUELO

El sector de la construcción ha mostrado en 2016 claros síntomas de recuperación. Después de siete años de recesión, el ejercicio recién terminado ha registrado un importante repunte, con ritmos de crecimiento por encima de los de la economía, según los últimos informes y estadísticas.

Una de las firmas que ha contribuido a esta recuperación es **Oproler Obras y Proyectos**, uno de los patrocinadores de la Jornada de *Suelo*. Se trata de una empresa familiar creada en 1979 que cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector. La compañía desarrolla su actividad principalmente en las áreas de edificación, reforma y rehabilitación, obras singulares y obra civil.



Juan Ignacio Cerrato, dtor. de contratación de Oproler.

**Pilar Escobar****Directora de Suelo y Urbanismo de Aliseda Inmobiliaria**

**Aliseda Inmobiliaria** apuesta por el desarrollo del suelo aumentando el valor de los activos adquiridos y adjudicados de sus clientes, como informó **Pilar Escobar**, directora de suelo y urbanismo de la compañía. La experta centró su intervención en el nuevo marco del sector promotor y la gestión activa del suelo, con la intervención de *servicers* inmobiliarios, cooperativas, promotores y fondos de inversión.

Comenzó recordando que “en 2015 se inició de nuevo el crecimiento del mercado inmobiliario español” y en 2016 esta evolución “se ha consolidado”. Y auguró que en 2017 se producirá “un aumento del empleo, un incremento de inversores y moderadas subidas de precios en algunas ubicaciones, así como un acceso a la financiación que ayudará al crecimiento”.

A continuación advirtió que “en algunas zonas de España empieza a escasear suelo para promoción, mientras que en otras hay stock a la venta”. Y destacó que es “imprescindible que el desarrollo del suelo vaya unido al ciclo

inmobiliario”. El objetivo de **Aliseda** -desveló- es también “la generación de suelo finalista susceptible de promoción inmobiliaria y la creación de suelo acorde a las necesidades de cada momento”.

En cuanto a la propuesta de mejora en el desarrollo de suelo, **Escobar** planteó “la desaparición de la subjetividad en las gestiones de planeamiento, la reducción de plazos, la flexibilidad en la ordenación urbanística, la diligencia en la emisión de informes sectoriales y la homogeneidad de criterios urbanísticos en las diferentes legislaciones autonómicas”.

En su apuesta inmobiliaria, y en el nuevo marco del sector promotor, **Aliseda** “opera en la gestión de promoción de suelo propio y en la gestión de promoción por terceros”. La compañía “ofrece un servicio integral, gestiona más de 16.000 millones de euros en activos inmobiliarios, cuenta con más de 10.000 inmuebles vendidos en 2014 y de 13.600 en 2015. Y es especialista en todos los mercados y activos”.

**Julián Salcedo****Representante de Land Economics Society (LAI) Madrid**

El funcionamiento del mercado del suelo es imperfecto y sus distorsiones producen ineficiencias que influyen en el precio, advirtió **Julián Salcedo**, representante de **Land Economics Society (LAI) Madrid**. Desde un punto de vista económico, podría pensarse que el suelo funciona conforme a las reglas del mercado. “Pero nos encontramos con que esto no es así, por dos razones. Una deriva de que se trata de un mercado imperfecto, ineficiente y, además, no competitivo. Por eso, no podemos llegar a conocer cuál va a ser el valor del suelo en un momento determinado, ya que no funciona con reglas del mercado”.

El problema “es de oferta, no de demanda”. Porque “la demanda y, consecuentemente, el precio del suelo no se obtiene de forma directa, sino indirecta; depende del precio -y, por lo tanto, de la demanda- del producto final sobre el que se asienta un inmueble o un tipo de actividad”. Es decir, se trata de “una demanda inducida”.

**Salcedo** recordó que el suelo es un recurso económico de importancia fun-

damental. Y explicó que “la economía estudia el funcionamiento del mercado del suelo desde tres puntos de vista: como factor productivo (espacio para actividades productivas, infraestructuras o residencias/viviendas), como producto final (bien productivo para actividades agrícolas, ganaderas) y como depósito de valor”.

Por otra parte, señaló que “la inmovilidad y la heterogeneidad contribuyen a segmentar espacialmente el mercado, favorecen la existencia de desequilibrios y pueden generar posiciones monopolísticas en determinadas circunstancias”. En este sentido, se refirió a algunos aspectos que hay que considerar, como “por qué la densidad de población española es tan inferior a la de nuestro vecinos, por qué el suelo urbanizado es un tanto por ciento tan pequeño de la superficie total, cuántas viviendas se necesitan en España, etc.” Y, finalmente, animó a “promover operadores estables y profesionales, públicos y privados, que se dediquen a la transformación de suelo, sobre unas bases de eficiencia y sostenibilidad”.



**Andrés Benito**

Director de desarrollo de suelo de la Sareb



Desinvertir activos inmobiliarios de una manera más rentable a la de la venta directa es posible. Lo dejó claro **Andrés Benito**, director de desarrollo de suelo de la **Sareb**, que expuso los nuevos modelos de desarrollo y financiación de operaciones de suelo: co-inversión y permutas.

En la puesta en valor, **Benito** apuntó que “*el desarrollo de estos activos pueden tener una revalorización futura a través de la inversión y gestión con terceros*”. Y se refirió al incremento del ritmo de desinversión, “*a través de alianzas con socios que se adecuen a diferentes perfiles de riesgo (fondos, family office...)*”; y a la “*desinversión de activos concretos cuya desinversión no se puede articular de forma directa*”. En cuanto a la capitalización de precios, habló de “*vincular precios a la tasa de retorno del proyecto*”.

El director de desarrollo de suelo explicó que la **Sareb** es una gestora de activos y “*tenemos unas necesidades de gestión con la subcontratación de ser-*

*vicios profesionales, y unas necesidades de inversión con recursos limitados, pero con coste de capital inferior al de inversor*”. “*La aportación de capital -añadió- es la prueba del compromiso*”. Según continuó, “*nosotros desarrollamos inversión en una tipología de activos que requieran de gestión de inversión, que tengan viabilidad económica por sí mismos o incluidos en el vehículo junto con un socio; y que la inversión tenga un efecto multiplicador que permita incrementar el valor del activo por encima del importe invertido*”. Y advirtió que “*trabajamos con socios que sean solventes, tanto financiera, como técnicamente*”.

En cuanto a la estrategia que desarrolla la **Sareb** a la hora de llevar a cabo sus inversiones, **Benito** desveló algunos puntos claves: “*lo que analizamos es en qué balance se desarrolla el suelo, si es en el de la tenedora de activos o en el del promotor. También quién lleva a cabo la inversión y el nivel de involucración de la tenedora de activos*”.

**Julián Salcedo**

**“Las distorsiones del mercado del suelo producen ineficiencias que influyen en el precio”**

**Javier Eguidazu**

**“La promoción se ha reinventado y el mercado de la vivienda es más riguroso y especializado”**

**PRIVATE EQUITY CON ALMIRANTA**

**Alejandra Mora Gallego**, *real estate associate (Spain)* de **Almiranta Capital Limited UK**, se encargó de moderar la segunda mesa redonda de la jornada. **Almiranta Capital** es una firma de *private equity advisory* fundada en 2008 con cobertura internacional especializada en el asesoramiento de capitales privados y con gran experiencia en los sectores inmobiliario, hotelero, resorts y turismo de gran lujo. Asimismo, presta servicios en los sectores de bioenergía, industrial, infraestructuras y ocio. La firma provee servicios de *private equity* (búsqueda y negociación de capitales privados para inversiones), *deal structuring* (estructuración de transacciones de inversión), desarrollo de negocio en el ámbito internacional y project finance (estructuración de deuda y asesoramiento a entidades financieras de primer orden). **Almiranta Capital** cuenta con su base en Londres y plataformas en Madrid, Boston, Miami y México.



Alejandra Mora Gallego, real estate associate (Spain) de Almiranta Capital Limited.

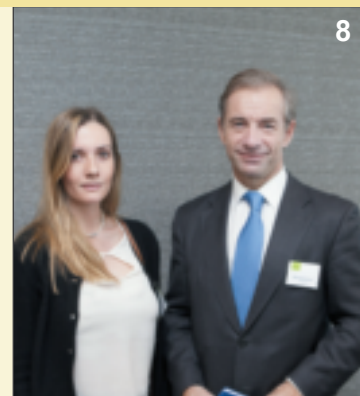
# LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



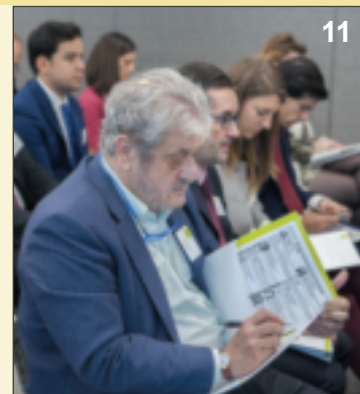
De izq. a dcha.: **1:** Jesús Lorido, director de suelo y valoraciones de Martinsa Fadesa, Alejandra Mora, associate de Almiranta Capital, Fernando Elvira, director de marketing corporativo de Aliseda Inmobiliaria, Pilar Escobar, directora de suelo y urbanismo de Aliseda, Borja de la Quintana Rojo, senior associate de Aguirre Newman, y Juan Ignacio Cerrato, director de contratación de Oproler. **2:** Fernando Hernanz de Dueñas, director de contratación y compras, y José C. Saz, COO, director general operaciones de Neinor Homes.



De izquierda a derecha: **3:** Myriam Sánchez del Campo Basagoiti, responsable del departamento jurídico de Decathlon, Emilio Gómez, socio, real estate de Hogan Lovells, y Carolina Barelles, abogada de Decathlon. **4:** Gonzalo Prado, director de contratación centro de Inbisa Construcción, y Javier Olivares, responsable de jornadas de Cesine Formación. **5:** Juan Casares, vicepresidente de FCV, Pablo Méndez, director nacional de la división inversiones de Aguirre Newman, y Amancio Santos Álvarez, de Funcovi.



De izq. a dcha.: **6:** Marta Furones, tasadora senior, y Dolores Redondo, resp. tco. del área tasaciones de Aguirre Newman, con Clara Tejerizo, resp. de entidades financieras de Gesvalt, Belén López, real estate management de valoración y venta de Grupo BC, Elvira Villaseca, dtra. comercial de Metros², y Yolanda Montes, dtra. del área de negocio de Euroval. **7:** Pablo Ferreras, desarrollo de negocio de Alía Tasaciones, y Marta Fdez. Esteban-Infantes, senior associate CRE&Special Situacions de Finsolutia. **8:** Antonia Trillo-Figueroa, cjera. de Arcona, y Alfonso Gutiérrez, pte. de AECMA.



De izq. a dcha.: **9:** Julio Rodríguez, del dpto. suelo, división inversiones de Aguirre Newman, Jaime Pascual, delegado en Madrid de Adania, y Aurelio Silveira, delegado zona centro, área de promoción de ACR. **10:** José Manuel Góngora Ortiz de Zugasti, director del centro de empresas de negocio inmobiliario en Madrid de Caixabank. **11:** Antonio Ruiz, de Defesa.