elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 2	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	500,11 cm² (84,1%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9072 EUR (9885 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

EL INMOBILIARIO FORMARÁ PARTE DE LA SOLUCIÓN

La solidez y el saneamiento de las empresas del sector nada tienen que ver con la situación en la que se encontraban en la anterior crisis. Ahora son más resistentes y el inmobiliario puede ser una de las principales locomotoras de la economía

Alba Brualla MADRID

El sector inmobiliario tiene músculo y robustez para resistir a esta crisis. Así lo aseguran los 42 directivos que han participado en este reportaje para analizar el futuro y los retos a los que se enfrenta este mercado tras la pandemia.

La principal diferencia de esta crisis respecto a la de 2008 es que la situación financiera de la mayoría de las firmas del sector está saneada y el nivel de endeudamiento, tanto de las compañías como de la población, es mucho más bajo que hace doce años. Además, cuando estalló la anterior crisis el sector se encontraba en una *burbuja* de precios, nada que ver con la situación antes de la pandemia, ya que el precio por m2 estaba tensionado en ciudades concretas y todavía se encontraba por debajo de máximos, a excepción de algunos barrios de grandes urbes, como Madrid y Barcelona, que sí habían superado el techo de la época del boom.

Estos factores, que demuestran un entorno de mayor saneamiento del inmobiliario en España, unidos a una renovada forma de trabajar de las compañías del mercado, en el que han entrado además nuevos actores como los fondos institucionales y nuevos vehículos como las socimis han apostado transparencia y solidez a este mercado, mucho más profesionalizado que en 2008.

Esto no significa que el sector inmobiliario vaya a salir indemne de esta crisis. Al igual que sucedió la otra vez, la actividad en el mercado de la vivienda, basada en factores como el empleo, la capacidad adquisitiva y la confianza de la población, se verá golpeada, con caídas en el volumen de compraventas, que en el cómputo del año pueden situarse en el 40%.

Igualmente, los precios se verán recortados, con ajustes de entre el 8% y el 15%, especialmente en el producto de segunda mano y en las segundas residencias. Estos serán los activos que más sufrirán, mientras que la obra nueva, según apuntan los expertos, se mostrará más resiliente, gracias al elevado volumen de preventas para las entregas previstas en este ejercicio. También el residencial en alquiler será uno de los más fuertes frente a los impactos del Covid. A pesar de que los directivos esperan un aumento en la oferta, creen que ésta seguirá sin cubrir la elevada demanda, que seguirá creciendo con fuerza, lo que de algún modo blindará los precios, sin que ello suponga que no se produzcan caídas en zonas puntuales.

En cuanto a la inversión, España seguirá en el radar de los grandes fondos, como un destino prioritario, y la logística y las oficinas tirarán del carro en los primeros meses, si bien estas últimas tendrán que adaptarse al reto de un modelo mixto de empleo en las empresas, ya que se espera que el teletrabajo gane peso en España, pasando del 4% al 10%-15%. El concepto de flexibilidad, que se aplicará en los entornos de trabajo, deberá extenderse al resto de mercados, ya que tanto inquilinos como propietarios tendrán que remar en la misma dirección y para ello hará falta llegar a puntos de encuentro, con nuevas fórmulas de contratos y rentas.

> Oficinas, logística y residencial en alquiler, los activos más resilientes durante la crisis

Por otro lado, el sector destaca el papel clave de la administración. Es necesaria una actuación decidida de apoyo al sector para que éste pueda convertirse en uno de los grandes generadores de empleo tras la crisis y ser capaz de posicionarse como una locomotora de la economía. Esta vez, el sector inmobiliario, en lugar de ser parte del problema, puede ser parte de la solución.

ISTOCK

JUAN JOSÉ BRUGERA

Presidente Ejecutivo de Colonial

El sector de oficinas, y en especial el 'prime', se muestra más resiliente

Las previsiones señalan caídas del PIB en España y Francia de en torno al 9%-10% y una importante recuperación en 2021. Aunque hemos de ser conscientes que la situación depende del avance médico, un aspecto en el que parece que las últimas noticias son reconfortantes. La afectación de nuestros mercados domésticos no es homogénea en el inmobiliario. El sector de oficinas y en especial el *prime*, en el que está Colonial, se muestra más resiliente que otros, como el *retail* o el hotelero.

También puede haber diferencias geográficas. Colonial está presente en el mercado de Barcelona, Madrid y París y sabemos que París es un mercado más estable. Es menos elástico al alza y más resistente a la baja. Este mercado mostrará seguro solvencia y fortaleza.

En el segmento oficinas vivimos en los últimos años una especialización de la calidad. Llega de mano de la digitalización como generadora de servicios de valor añadido, de la sostenibilidad de la construcción y del gasto energético y de la flexibilización del uso de los espacios. Son tendencias que el mercado ya había convertido en demanda generadora de valor.

La pandemia puede acelerar algunas tendencias y generar nuevas oportunidades de crecimiento. Sin embargo, esta crisis también nos muestra la necesidad de reflexionar sobre otras tendencias, como el teletrabajo. En estos días, podemos observar que este elemento puede ser un recurso necesario, pero que la desaparición de un generador de dinámicas de grupo e identidad corporativa como es la oficina provoca pérdidas de productividad, descenso de la creatividad e incluso problemas anímicos entre los trabajadores.

ISMAEL CLEMENTE

CEO de Merlin Properties

España seguirá siendo un país muy atractivo para invertir

Este será un ejercicio atípico para todos por la situación que nos ha tocado vivir a raíz del Covid-19, pero en el caso de Merlin creemos que se resolverá de una forma razonablemente satisfactoria debido a que la compañía es muy resistente, cuenta con una sólida posición de caja y tiene unas fuentes de ingresos muy diversificadas. Respecto al futuro del mercado de oficinas considero que a pesar de la implantación del teletrabajo que pueda producirse en algunas compañías, el saldo neto de contratación podría ser muy positivo. Si bien es pronto para conocer exactamente cual será la tendencia, es posible que muchas empresas se hayan dado cuenta de que han sobredensificado sus oficinas y apostarán por el concepto de espacio mínimo biológico, lo que podría compensar la balanza.

Por otro lado, la crisis del coronavirus acelerará la penetración del comercio online en España. Este proceso provocará que algunos centros comerciales, sobretodo los de tipo secundario sufran, y algunos incluso hasta desaparezcan, sin embargo, el mercado logístico será el gran beneficiado de este impulso del e-commerce.

Lo que está claro es que España seguirá siendo un país muy atractivo para invertir, siempre que una vez superada la crisis sanitaria encaremos la crisis económica con seriedad y con medidas que no sean estrambóticas y que no se perciban como medidas anti mercado. Aunque es muy difícil hacer ahora una estimación, creo que si todo se hace bien, en principio, a finales de 2021 deberíamos tener recuperado entre un 50% y 60% de lo que perdamos ahora y el resto podría recuperarse en 2022.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 3	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	499,60 cm² (84,0%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9066 EUR (9878 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO

Presidente de Vía Ágora, APCEspaña y ASPRIMA

El sector inmobiliario puede ser referente en la creación de empleo tras la crisis

No cabe duda que el Covid-19 ha supuesto un impacto en la sociedad, y que después del periodo de confinamiento valoramos más nuestros hogares, consecuentemente habrá modificaciones en nuestros hábitos y el sector residencial tendrá que estar preparado para ello. Con respecto a la actividad económica, en general vamos a vivir un fuerte impacto donde nuestro sector puede ser referente en la creación de empleo. Ya decía Albert Einstein que en las crisis surgen las oportunidades, y ésta puede servir para la remodelación del sector en procesos que habían comenzado como la digitalización y la industrialización. Europa había iniciado un proceso hacia la descarbonización de la economía, y nuestro sector tiene mucho que decir, ya que somos uno de los que tiene un mayor impacto en la huella de carbono, y ese proceso generará grandes inversiones y empleo

Se ha manifestado en multitud de ocasiones que la economía española debe estar basada en innovación, digitalización y empresas tipo Silicon Valley. Pero para tener una economía así, tipo Japón, EEUU o Corea del Sur, se necesitan 20 años para introducir los cambios estructurales, y la necesidad de la economía española y de los millones de desempleados existe ahora. En ese sentido, me duele ver como en interpelaciones en la Asamblea de la Comunidad de Madrid, se acusa a la presidenta regional de favorecer la vuelta al "ladrillo". Sinceramente me parece no estar en contacto con la realidad de este sector, ni de la economía. Nuestro país tiene un reto mayúsculo por delante y no se puede despreciar a un sector que representa el 10% del PIB y a 1,3 millones de trabajadores.

ENRIQUE LOSANTOS

CEO de JLL España

Esta vez no hay 'burbuja' de precios ni endeudamientos desmesurados

El inmobiliario será uno de los sectores más resilientes de esta crisis. Al contrario de la crisis de 2008 esta vez no hay burbuja de precios ni endeudamientos desmesurados. Por el contrario, el sector se enfrenta a un cambio de paradigma que va a afectar a los espacios de vida, de trabajo, de comercio y de entretenimiento. Su adaptación a lo que ahora se llama la "nueva normalidad" marcará el ritmo de recuperación de la actividad.

La adopción de este nuevo paradigma y la ejecución de esta adaptación será muy rápida, por la necesidad de recuperar esa "nueva normalidad". El inmobiliario, los bienes raíces serán un valor refugio en esta crisis. Frente a otras alternativas de inversión más volátiles y menos rentables, la liquidez y el interés por lo inmobiliario se recuperará al disminuir esa volatilidad y empiecen a cerrarse operaciones.

El teletrabajo podría ser un buen ejemplo de los muchos retos a los que nos vamos a enfrentar. No todo el mundo disfruta de un entorno de trabajo tan productivo como lo podrían encontrar en la oficina. Esta nos ofrece un espacio de interacción social que es clave para conseguir la máxima eficiencia y creatividad, que apoya la cultura, estilo de vida y trabajo que nos ayuda a atraer y retener talento.

Además, en general los retos del sector pasarán por la adaptación de los espacios físicos y las dinámicas empresariales a las nuevas reglas y costumbres: distanciamiento social, teletrabajo, sostenibilidad responsable, crisis social, demográfica y económica. La volatilidad y la incertidumbre serán los termómetros que medirán el apetito por el sector.

DAVID MARTÍNEZ

CEO de AEDAS Homes

La vivienda es un valor refugio que no tiene un producto sustitutivo

Hacer previsiones en una situación inédita como la actual es complicado para cualquier sector económico. Lo primero debe ser superar la crisis sanitaria y a partir de ahí evaluar y tomar decisiones. En cualquier caso, hablamos de un *shock* exógeno para el sector inmobiliario que cuenta con balances sólidos, prácticamente sin endeudamiento, sin *stock* y con una gran cobertura de los objetivos de ventas para este año y el siguiente.

La vivienda es un valor refugio y actualmente una necesidad para la sociedad, que no tiene un producto sustitutivo. Nos recuperaremos de esto, como hemos hecho siempre, seguiremos creciendo, evolucionando y con ello fabricando vivienda, bien sea en propiedad o en alquiler.

En relación con los retos, parece que la pandemia está trayendo consigo un cambio de tendencia en cuanto a las prioridades que los futuros clientes van a demandar en una vivienda -espacios amplios y polivalentes, terrazas y jardines, adecuación el teletrabajo, luz y respeto con el entorno-.

También cambiará, porque ya lo estamos viendo, la forma de atender a los clientes. Plataformas como *Live Virtual Tours* de Aedas Homes, que permiten visitar casas en directo conectando desde el móvil con tu asesor comercial, al que puedes ver paseando por las estancias y zonas comunes mientras responde a tus preguntas, son herramientas que han venido para quedarse. *Live* genera confianza, por el trato directo y personalizado; acelera la toma de decisiones, pues permite conocer la vivienda como nunca antes; y mantiene la distancia social, algo que para muchas personas será vital de aquí en adelante.

BORJA GARCÍA EGOTXEAGA

CEO de Neinor Homes

El sector inmobiliario puede actuar como dinamizador económico del país

La crisis sanitaria dibujará un nuevo escenario de tendencias y preferencias habitacionales, así como de necesidad de reactivación económica, donde el sector inmobiliario tendrá un papel determinante.

Respecto a las tendencias que puedan darse en la demanda residencial, es probable que esta pandemia traiga consigo nuevos hábitos. Habrá un aumento de búsquedas de casas con terraza y jardín frente a los pisos tradicionales. Además, el teletrabajo creará nuevas necesidades de espacio en casa y se buscarán viviendas más grandes; así como también aumentará el turismo nacional y con él las posibilidades de comprar casa y/o alquilarla.

Por otro lado, si en la anterior crisis numerosos empleados del sector de la construcción acabaron trabajando para el sector turístico y la hostelería, hoy puede ocurrir lo contrario, ya que sin ninguna duda, el sector inmobiliario puede asumir este reto y actuar como dinamizador económico del país a medio plazo.

Habrá que ver cómo evoluciona la situación, pues aún es pronto para tener una visibilidad clara sobre el desarrollo y extensión de la pandemia. No obstante, hay una idea clara, y es la gran diferencia entre esta crisis y la acontecida en 2008. En esta ocasión, el sector inmobiliario no solo no será uno de los más afectados, sino que puede ser un sector que actúe como locomotora de la recuperación económica y, en un marco ágil de trabajo conjunto entre sector privado y Administración Pública, no solo puede recuperar el empleo perdido durante el Estado de Alarma sino ser capaz de generar nuevo empleo a lo largo del año.

MIGUEL PEREDA

Consejero de Lar España y consejero delegado de Grupo Lar

La llegada de capital ha permitido una relevante modernización

El sector inmobiliario en su conjunto, y específicamente el *retail*, está en condiciones de colaborar activamente a la reactivación del país.

De hecho, el sector inmobiliario español lleva casi diez años contribuyendo a ello y aportando valor tangible al desarrollo económico español.

Hay especialistas muy reconocidos en los distintos segmentos. Las compañías del sector hemos acometido proyectos emblemáticos, reconocidos por su eficiencia, rentabilidad e innovación, que han interesado a inversores de todo el mundo.

Si hablamos de Centros Comerciales, estos ya tenían un papel relevante en el comercio, el ocio y el entretenimiento familiar. En adelante lo tendrán también en la seguridad del tránsito de personas, en la capacidad de innovación y en el necesario proceso de fidelización entre las principales marcas y sus clientes. Seguirán formando parte del modo de vida de los españoles.

Superficies mejor adaptadas y más seguras que ofrecen amplios espacios comunes y zonas de tránsito que permitirán reducir y evitar las aglomeraciones de otras zonas comerciales urbanas.

Estos años, la llegada de capital al sector ha permitido una relevante modernización, integración y mejora de nuestros activos como la llevada a cabo en los últimos ejercicios y que ha supuesto un importante salto cualitativo.

Contamos con espacios modernos abiertos y experienciales, con locales amplios y con las mejores prácticas en materia medioambiental y de accesibilidad, todo ello gestionado con tecnología punta y con el personal más cualificado.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 4	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	488,37 cm² (82,1%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	8920 EUR (9719 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

PABLO GÓMEZ-ALMANSA

Managing director de Arcano Partners

España juega un papel relevante para la mayoría de fondos de inversión

Recorríamos años boyantes en el ámbito inmobiliario en España, que se materializaban en volúmenes de inversión promediando más de 10.000 millones, récords en el sector de oficinas con absorción neta positiva, la logística desperezándose y un notable crecimiento en la distribución para e-@, que nutre las necesidades *Big Box* y *última milla*. Todo ello cimentaba el sector en fundamentales sólidos, con una combinación muy adecuada de financiación tradicional y alternativa. Entre los retos pendientes, la ecuación no resuelta de demanda latente del mercado residencial, embalsada especialmente para residencial en alquiler (*build to rent*). La crisis sanitaria ha interrumpido abruptamente el viento de cola. El regreso a la actividad requerirá tiempo, interpretar con acierto los cambios que provocarán las consecuencias de la pandemia, dar respuesta a las necesidades habitacionales y otras exigencias del mercado ocupacional y apostar de manera decidida por la colaboración público-privada. El mercado español juega un papel relevante para la mayoría de fondos de inversión europeos y americanos y sus motivaciones para ello deberían seguir intactas en el marco de una crisis global. Conviene prestar atención, no obstante, a la asimétrica recuperación entre ciudades con dinámicas demográficas/económicas positivas y negativas. Los objetivos que el sector tenía antes de esta crisis cobran más trascendencia que nunca: sostenibilidad, industrialización y profesionalización en todas sus fases. El segundo semestre de 2020 no se atisba fácil, pero confiamos en dinámicas positivas y aceleradas desde los primeros compases de 2021.

DAVID VILA

Consejero delegado de Renta Corporación

El residencial en alquiler y el logístico serán los segmentos menos afectados

La actual crisis generada por el Covid-19 no se ha ocasionado por un desequilibrio de la economía -como ocurrió en la anterior crisis iniciada en 2008- sino por una causa exógena provocada por una pandemia global. En experiencias previas de otras crisis sobrevenidas por causas externas a la evolución de la economía, tanto la fase de corrección como la de recuperación han sido más pronunciadas y más rápidas.

Por todo ello, prevemos que el sector inmobiliario tenga un comportamiento muy análogo, provocando que muchas empresas estén planificando conjuntamente los ejercicios 2020 y 2021. En este sentido, es importante también destacar que el sector afronta esta etapa con un alto grado de institucionalización y profesionalización de sus compañías.

Respecto a los distintos segmentos del mercado inmobiliario y los retos a los que se enfrentarán durante los próximos meses, cabe destacar que el residencial (especialmente el de alquiler) y el logístico serán previsiblemente los menos afectados y los que recobrarán su buena posición de forma más rápida. Por otro lado, las oficinas se enfrentarán al reto de su transformación y adaptación a los cambios de dinámicas que pueden producirse de forma estructural como consecuencia del periodo marcado por la crisis del Covid-19.

Por último, el segmento hotelero es claramente el más impactado y el que requerirá de un mayor plazo de recuperación, a causa del mayor impacto recibido por el sector turístico durante esta crisis y por la mayor incertidumbre que rodea a sus perspectivas de recuperación.

JAVIER GARCÍA DEL RÍO

Director general adjunto de Sareb

El inmobiliario debería recuperar su vigor tras el verano, en el cuarto trimestre

Esta crisis está dejando un impacto en los negocios y en los hábitos de las personas y las compañías. Es pronto para evaluarlo, pero ahora lo esencial es minimizarlo y conseguir una desescalada exitosa que facilite volver a la normalidad cuanto antes. Con esa confianza, el inmobiliario debería recuperar su vigor tras el verano, en el cuarto trimestre. En Sareb nos hemos ajustado a niveles transitorios de menor actividad, pero no hemos parado de impulsar elementos clave de nuestro negocio (adecuación de activos, preparación para la venta, desarrollo de promociones y suelos...). Estamos en mejor posición para capturar la normalización de la demanda. El inmobiliario debe jugar un papel relevante en la dinamización económica inmediata, mientras se impulsan cambios en el tejido tecnológico e industrial que requieren mayor plazo. Siendo prudentes en la valoración de mercado y aunque el impacto no será despreciable, el residencial sufrirá menos, pues los particulares solventes siguen ahí. El suelo o el terciario tendrán una recuperación más lenta, pero, sin duda, esta llegará con la renovación de la confianza. Es probable que haya segmentos, como el logístico, que vean reforzada su pujanza. El sector cuenta con inversores sólidos y hay liquidez, por lo que los proyectos deben continuar y mirar a las nuevas necesidades. En Sareb, nacida como parte de una solución, sabemos que hay que apoyar las fortalezas, desde lo privado y lo público, con colaboración. Somos un ejemplo de cómo devolver la confianza y de un sector inmobiliario responsable que actúa de palanca para el dinamismo económico y la recuperación del empleo. Avancemos.

JORGE PÉREZ DE LEZA

CEO de Metrovacesa

A día de hoy el sector carece de problemas estructurales de fondo

El parón económico y de movimiento de personas generados por la pandemia han supuesto un paréntesis en una demanda de viviendas que se encontraba en fase de consolidación.

La evolución del sector inmobiliario en el corto y medio plazo vendrá íntimamente relacionada con la recuperación de la actividad general. De este modo, el grado de afectación del empleo y la recuperación de la confianza del cliente, marcarán la vuelta a la normalidad. Como puntos a favor de la recuperación, es preciso destacar que nos encontramos en un entorno financieramente propicio y en un sector que actualmente carece de problemas estructurales de fondo.

En el sector residencial, el mayor reto al que nos enfrentaremos será la reactivación de la demanda, y en ese sentido, las distintas políticas que se están barajando para incentivarla como poor ejemplo los programas de ayuda a la compra o incentivos fiscales y agilizar la oferta con la simplificación de trámites urbanísticos, contribuirán a que la recuperación sea más rápida.

Del mismo modo, la adopción de nuevas herramientas digitales y la innovación serán clave para minimizar el proceso de transición hacia la denominada "nueva normalidad" y para amortiguar los efectos de estas restricciones.

En este sentido, Metrovacesa se encuentra a la cabeza de las empresas del sector y buen ejemplo de esto es el desarrollo de herramientas como MVC Digital, que nos permite ofrecer a nuestros clientes la compra de una vivienda de manera totalmente telemática, desde la primera visita hasta la firma de la reserva.

JAVIER ILLÁN

Presidente y consejero delegado de Millenium Hotels Real Estate

Aprovechar la crisis para apostar por un turismo de calidad más que de volumen

En unas circunstancias tan excepcionales como las que estamos viviendo se generan grandes incertidumbres y necesitamos predecir ya qué pasará en el futuro con nuestras vidas, inversiones y negocios. En lo que respecta a la actividad de Millenium Hotels Real Estate, basada en la adquisición de edificios destinados a usos hoteleros, aunque se encuentra afectada por la situación, lo está en una medida muy inferior a otras del sector, debido a la estrategia de reposicionamiento *value added* de los inmuebles adquiridos y a que gran parte de la cartera se encuentra en desarrollo.

Para intentar predecir cómo afectará esta pandemia a nuestra concepción de los negocios a futuro, es necesario valorar si este cambio de hábitos motivado por la inseguridad física y las restricciones impuestas es temporal, o si pensamos que por estar unos meses fuera de nuestra zona de confort no regresaremos a nuestras oficinas a trabajar, no compraremos de nuevo en las tiendas y los centros comerciales o no volveremos a disfrutar de los viajes y de las experiencias que nos ofrecen los hoteles. Mi conclusión personal es que volveremos a vivir como antaño, que el sector hotelero en España es la base de nuestra economía y que a pesar de las crisis pasadas en los últimos 40 años se seguirá manteniendo como líder mundial. Sin duda, debemos aprender de lo sucedido y poner los medios para que no se repita, aprovechando para apostar por un turismo de calidad más que de volumen y obteniendo fortalezas de esta lamentable circunstancia que nos ha tocado vivir. La recuperación del sector, creo y espero que se produzca más pronto que tarde.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 5	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	503,12 cm² (84,6%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9112 EUR (9928 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

ALBERTO
MUÑOZ PEÑÍN

Chief executive officer de Inmobiliaria Espacio

Entre abril y junio de 2021 las ventas estarán a niveles cercanos a 2019

Contamos con que prácticamente durante todo 2020 el volumen de actividad de compraventa se vea resentido, dado que la incertidumbre tanto sanitaria como económica no se disipará por completo durante los próximos 6 meses. Sin embargo, confiamos en que en el segundo trimestre de 2021 las ventas recuperen volúmenes cercanos a 2019, una vez se superen los miedos al impacto económico provocado por el Covid-19, confiando en un efecto rebote como ha ocurrido históricamente en otras pandemias, el ejemplo más cercano son los felices 20, después de la gripe española de 1918.

El principal reto al que se enfrenta el sector es el entendimiento de las nuevas necesidades del cliente. Desde el punto de vista del residencial, se presume que la vivencia del Covid-19 redundará en la demanda de viviendas más grandes y en un aumento de la demanda de unifamiliares o adosadas. Esta crisis ha dejado latente que el teletrabajo es una realidad y la tendencia podrá ir por una creciente demanda de viviendas en zonas menos céntricas e incluso en la periferia de las ciudades. Es posible que el sector se enfrente a un cambio de paradigma, en el que la máxima anglosajona "location, location, location" que ha regido históricamente se vea sustituida por otras prioridades.

Por otro lado, en el *retail* primarán los espacios abiertos, en los que se pueda pasear sin la sensación sofocante de las aceras y el tráfico o los centros comerciales masificados. Podríamos hablar de superficies de pequeño y mediano comercio concentradas en zonas abiertas y paseables; en ello, Caleido es un ejemplo óptimo.

JOSÉ IGNACIO
MORALES PLAZA

Consejero delegado de Vía Célere

La colaboración con el sector público y el sector financiero será clave

En Vía Célere creemos que el mercado inmobiliario, y más concretamente el sector residencial, volverá a los niveles previos a la crisis del coronavirus después de unos meses de recuperación.

Este proceso no será homogéneo en todas las zonas geográficas, y creemos que en las zonas en las que sigue existiendo un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, la vuelta a la normalidad será más rápida.

A nivel macroeconómico, las medidas que se adopten en el terreno social y económico, que vayan en la línea de reducir la incertidumbre para nuestros clientes, servirán para acelerar los plazos de recuperación.

En cualquier caso, los efectos provocados por la pandemia no afectarán a las viviendas en construcción y cuya entrega se producirá entre este año 2020 y 2021, ya que están mayoritariamente vendidas y con un compromiso muy firme por parte de los clientes.

En cuanto a los próximos retos que tenemos que afrontar, sin duda el más importante es el de reconstruir un marco de confianza en el futuro para nuestros clientes, algo que no solo afecta al sector inmobiliario, sino a toda la economía.

En periodos de incertidumbre como el que estamos viviendo ahora, la demanda y el consumo tienden a contraerse ante lo desconocido, y por ese motivo, tenemos que establecer medidas e iniciativos que despejen las dudas de la sociedad y les impulsen a recuperar las dinámicas positivas que existían antes de toda esta situación.

Para ello, seguimos pensando que la colaboración con otros agentes como el sector público y el sector financiero, público y privado, será absolutamente clave.

NICOLÁS
DIAZ SALDAÑA

CEO de Témpore Properties

Mantener las ventajas que hacen atractivo nuestro país es fundamental

El consenso de mercado es que la crisis tendrá un impacto muy relevante en la economía y el empleo en el corto plazo, con un descenso del nivel de ingresos de todas las empresas del sector, tanto el promotor como el patrimonialista, y una caída de la inversión en la compra de nuevos activos y el desarrollo de nuevos proyectos. Será necesario que el deterioro de las condiciones económicas generales se refleje cuanto antes en las valoraciones y en los precios de los activos para que todos los actores del mercado podamos volver a tomar decisiones de inversión con datos fiables y ajustados. No obstante, hay algunos elementos positivos que hacen que la situación no sea parecida a la crisis anterior y que permiten mantener un cierto grado de optimismo: no hay exceso de oferta en el sector, las empresas tienen niveles de endeudamiento inferiores y la estructura de capital de las compañías es más sólida. Por otro lado, hay tipologías de activos que se han visto muy afectadas como el sector hotelero, pero hay otras, como el residencial en alquiler, que seguirá su tendencia positiva de los últimos años con una marcada preferencia de la población por el alquiler frente a la compra de vivienda. Creo que, si no hay sorpresas desde el punto de vista legal que añadan incertidumbre a los inversores, cabría esperar que la situación se vaya normalizando y que podamos recuperar pulso en el cuarto trimestre del año.

España sigue siendo un destino importante para el inversor nacional y extranjero en el marco europeo. Mantener las ventajas que hacen atractivo nuestro país es fundamental para que podamos volver cuanto antes a la normalidad.

MIKEL
ECHAVARREN

CEO de Colliers International Spain

El principal reto será gestionar la posibilidad de un rescate a España

Creemos que la humanidad reforzará sus comportamientos conservadores incrementando el ahorro. A largo plazo las economías occidentales favorecerán la creación de inflación para diluir los ingentes volúmenes de deuda pública derivados de esta crisis. Esto, unido a que los bancos centrales mantendrán bajos los tipos de interés, provocará la búsqueda de rentabilidad a largo plazo de ese ahorro. Con rentabilidades negativas de los bonos soberanos, netas de inflación, los activos inmobiliarios representarán una de las alternativas preferentes de inversión de los fondos. Por tanto, creemos que el futuro del sector inmobiliario será muy positivo. En la actividad de inversión en activos en renta, pensamos que en 2021 se habrá recuperado el dinamismo de los inversores y de las transacciones. En precios, probablemente tendremos que esperar varios años más. En el residencial, estimamos que el principal impacto será la bajada drástica de la actividad, con una notable reducción del número de unidades iniciadas y llevará tres o cuatro años recuperar el nivel de las 100.000 unidades. Otro reto será volver a encontrar los niveles de precios de activos comerciales en los que la demanda y la oferta se crucen, cuando se puedan evaluar los riesgos de desocupación, de rentas y de financiación. Otro reto es la recuperación de la confianza en el futuro de los nuevos compradores de viviendas y el mantenimiento del apoyo bancario al sector residencial. Por último, el principal reto será gestionar positivamente la posibilidad o la realidad de un rescate de España ante la Unión Europea, y su impacto en *ratings* y en la posición inversora de fondos institucionales.

JUAN JOSÉ
PERUCHO

Vicepresidente y Director General Grupo Ibosa

El inmobiliario puede ser una oportunidad para impulsar la economía

El futuro del sector seguirá el desarrollo natural que ya venia teniendo desde hace tiempo, esto sera un bache cuyo plazo de recuperación dependerá de la evolución de ciertos hitos sanitarios, en concreto, mejora del tratamiento, reduciendo o incluso eliminando la letalidad, alcance de los rebrotes evitando pasos atrás, y la existencia generalizada de vacunas. Esta situación afectará de forma heterogénea, por zonas geográficas y por sectores. sirva de ejemplo Canarias, donde el turismo, seguramente el sector mas afectado, es el 35% de su PIB y el 40% de su empleo, mientras que en Madrid, el turismo representa el 6,5% de PIB y del empleo. Se generará una compleja matriz de afectación desigual. La evolución de los precios dependerá de la necesidad de liquidez, mientras que las transacciones bajarán notablemente en los próximos 6 a 12 meses.

El sector deberá evitar resoluciones contractuales en las compras en marcha, para ello las administraciones deben apoyar a las empresas con liquidez y a las personas con ERTE efectivos. Uno de los retos del sector será que las entidades financieras subroguen o concedan financiación a los actuales compradores llegado el momento de entrega de llaves. Igualmente que concedan los prestamos promotores según los criterios existentes hasta febrero 2020. Por otro lado, deberían agilizarse los tramites de licencias, que suponen unos plazos y unos sobrecostes tremendos. En Madrid se han iniciado acciones en ese sentido y si se implementan supondrán un importante apoyo. El sector inmobiliario, intensivo en empleo, puede ser una oportunidad para impulsar la economía.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 6	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	499,23 cm² (84,0%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9062 EUR (9874 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

JAVIER RODRÍGUEZ HEREDIA

Socio director de Azora y responsable del Área Inmobiliaria

Necesitamos una buena gestión para frenar cuanto antes la incertidumbre

Esta crisis está siendo disruptiva en todos los sectores de actividad. A diferencia de la anterior, ahora el sector inmobiliario está bien financiado y no es el problema sino una parte importante de la solución para reactivar la economía española y el empleo, y va a salir reforzado de este desafío.

La vuelta a la normalidad variará en función del tipo de activo, ya que el impacto está siendo muy desigual en cada segmento del sector inmobiliario, con fuertes bajadas en categorías como la hotelera, el *retail* y el ocio, y sin impacto o incluso con subidas en otros mercados, como es el caso del residencial en alquiler.

Aunque a medio plazo todas saldrán reforzadas y mejoradas, dependerá de la velocidad a la que seamos capaces de reducir la incertidumbre. En función de la gestión puede ir de 18 meses a cuatro años.

Es vital que este parón por decreto no se convierta en un parón estructural. Hay que "pulverizar la incertidumbre" avanzando en paralelo para reducir la incertidumbre sanitaria -con avances en el control de la pandemia, tratamiento e inmunización- y la económica, con la reactivación selectiva de actividades en función de su aportación económica, empleo y riesgo sanitario, con programas que permitan a las unidades productivas y a las economías familiares salir del coma inducido al que las hemos sometido.

Cada día que pasa sin una buena planificación para actuar con determinación y seguridad dejamos atrás a miles de familias y empresas, generando un daño estructural que puede multiplicar hasta por cuatro el plazo que necesitaremos para recuperarnos.

HUMPHREY WHITE

Director general de Knight Frank

Veremos ajustes de precios del 5% en los activos 'core' y del 10%-15% en 'add value'

Aún hoy seguimos sin saber cuál será el alcance real del Covid-19 en la economía, porque su impacto final dependerá mucho de los posibles rebrotes y de cuándo esté disponible una vacuna.

Desde Knight Frank esperamos ver una gran actividad en el mercado en el último trimestre del año y ajustes de precios del 5% en los activos *core* y de entre el 10% y el 15% en los *add value*.

Antes de eso, el verano será probablemente mucho más activo de lo normal, con un crecimiento exponencial en Última Milla. Precisamente, el logístico creemos que será uno de los primeros sectores en reactivarse, junto con el residencial en renta.

En el caso del mercado residencial existe una alta demanda latente y los inversores estarán activos cuando regrese la normalidad, ya que históricamente han considerado el mercado residencial como valor refugio, más aún en el segmento *prime*. Por otro lado, el coronavirus ha tenido un efecto acelerador en algunas tendencias que se empezaban a ver, o que hubieran llegado antes o después.

El reto será adaptarse rápidamente. Por ejemplo, veremos un sistema de trabajo híbrido entre el teletrabajo, las sedes y los espacios de oficinas flexibles, igual que prevemos una mayor exigencia técnica en la calidad de los edificios.

Mientras, en *retail* –además de garantizar la máxima seguridad sanitaria- será necesario diferenciarse para competir con el *eCommerce*, que ha ganado mucho terreno en los últimos meses, algo que, por otro lado, impulsará al sector logístico y hará que la Última Milla se consolide como elemento clave en los próximos meses.

JOSÉ CARLOS SAZ

Consejero delegado de Habitat Inmobiliaria

La innovación y la tecnología jugarán un papel fundamental

La situación actual provocada por el Covid-19 hace complicadas las predicciones, pero estamos convencidos de que el sector inmobiliario será pieza clave para la recuperación económica, que contribuirá a generar riqueza social y mucho empleo en los próximos meses.

Para lograrlo, es esencial la colaboración público-privada con medidas como el aplazamiento o reducción del IVA en un plazo acotado, la concesión de avales para el pago inicial para acceso a primera vivienda, similar al programa *Help to Buy*, y la agilización de los trámites tanto para la obtención de licencias como para liberar suelo finalista.

La recuperación no va a ser nada fácil y es por eso, ya estamos dando los primeros pasos: nuestras obras en marcha, nuestros puntos de venta abiertos, nuestras oficinas operativas, y todo ello con todas las medidas sanitarias recomendadas. El sector inmobiliario, a diferencia del pasado, será un pilar esencial para la recuperación económica, sobre todo, en sus inicios.

De cara al futuro, la innovación y la tecnología, como ya venían haciendo, jugarán un papel fundamental en toda la cadena de valor de las promotoras, desde la búsqueda de suelo, el diseño, la comercialización, la construcción, la entrega y la posventa.

Asimismo, el cambio en las preferencias en materia de vivienda ocupará un lugar muy importante tanto en la planificación de las promotoras como en las nuevas demandas de los clientes, que priorizarán más que nunca, la salud y el bienestar en el hogar, apostando por la flexibilidad, la luz y los espacios exteriores.

ADOLFO RAMÍREZ-ESCUDERO

CEO de CBRE España

Como toda crisis, vendrá acompañada de muchas oportunidades

La primera reflexión es constatar que los retos del sector inmobiliario no serán muy diferentes a los de la mayoría del resto de sectores económicos.

Estamos ante un fenómeno global y que afecta a la forma en que trabajamos, consumimos y compramos, al modo en que nos educamos, etc.

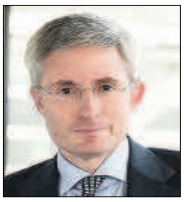
Los efectos de Covid-19 serán muy relevantes durante 2020 y se centrarán en los desafíos de la liquidez y la solvencia, es decir, en la salud de la economía, si bien se espera una senda de notable recuperación en el último trimestre del año.

La recuperación al punto que estábamos en 2019 es más que probable que pueda llevar, al menos, dos años en el escenario base, pero existen muchos elementos dinámicos que pueden alterar este escenario, siendo el factor clave el momento de la introducción efectiva de una vacuna con acceso universal.

Como toda crisis, vendrá acompañada de muchas oportunidades. Algunas a destacar serán el aumento de la productividad por empleado en áreas intensivas del conocimiento, así como el desarrollo de espacios de trabajo en el hogar, como complemento efectivo al trabajo en la oficina.

También veremos un aumento de soluciones de monetización sobre activos inmobiliarios vía deuda y *equity* y la aceleración de la transformación digital en áreas clave como Location Analytics o el crecimiento de la huella real física de espacios para la gestión y almacenamiento del *Big Data*.

En definitiva, todo parecerá diferente tras Covid-19, pero solo en el sentido de haberse confirmado una aceleración radical de lo que ya era una clara tendencia antes de su existencia.



EDUARD MENDILUCE

CEO de Aliseda Inmobiliaria y Anticipa Real Estate

El sector inmobiliario está provisto de unos fundamentales sólidos

Estamos viviendo una crisis con muchas incertidumbres, por lo que resulta complicado prever cuál va a ser su evolución y el impacto que va a tener en el sector inmobiliario. La importante pérdida de empleo permanente ya está retrayendo la actividad. También se ha reducido sensiblemente la inversión, agravada por las políticas de financiación hipotecaria más restrictivas, si bien creemos que la vivienda se sigue percibiendo como un valor refugio.

Cabe subrayar, no obstante, que la situación actual no es comparable a la que vivió el sector en la anterior crisis: el mercado inmobiliario está provisto de unos fundamentales más sólidos y una gestión más profesional, un músculo que permitirá seguir avanzando pese a que haya ajustes de precio a corto plazo o contracción de la demanda. La fortaleza del sector, junto con el efecto positivo que esperamos que tengan las medidas del Gobierno y con un aumento de los fondos disponibles de forma inmediata por parte de la UE, contribuirán a la recuperación.

La actividad inmobiliaria, fundamental para la economía española, será una pieza clave en los próximos meses por su capacidad de generación de empleo, mayor que la que se puede producir en otros sectores. Para lograr estos objetivos, es necesario un plan de ayudas urgentes a inquilinos con problemas de pago de sus alquileres por pérdida de ingresos, un plan de avales a la compra de vivienda en la parte no financiada por la banca y un entorno normativo estable, que genere seguridad jurídica y que fomente la inversión, lo que facilitará que entre todos contribuyamos a la recuperación económica.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 7	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	507,13 cm² (85,3%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9164 EUR (9985 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

DANIEL MAZIN

CEO de Darya Homes

Será fundamental el papel de las administraciones públicas y la banca

Nosotros podemos hablar del sector residencial, y pensamos que al respecto no va a cambiar nada fundamental: la vivienda es un bien de primera necesidad, siempre vamos a necesitar un lugar en el que vivir. Es posible que cambie algo el concepto de vivienda ideal. Lo que ha confirmado la crisis del Covid, es el acelerón del mundo tecnológico en todas sus vertientes.

El sector promotor residencial ha vuelto a cierta normalidad en la construcción y las obras siguen a buen ritmo siguiendo las medidas de protección necesarias.

Desde el punto de vista de la comercialización, aunque el estado de alarma ha ralentizado el número de ventas hemos tenido un alto porcentaje de conversión de reservas a contratos de compraventa, de entre el 85% y el 90%, y esto es un indiciador positivo que habla de la salud del sector y de la confianza de los compradores.

La crisis del Covid impulsará aún más el sector del *Build to Rent* (construir para alquilar), tanto desde el punto de vista del inversor como del usuario o futuro arrendatario.

El sector promotor residencial puede hacer de motor que reactive la economía, la construcción genera mucho empleo, pero para ello será fundamental el papel de las administraciones públicas y la banca. Así, será clave que las administraciones agilicen los trámites de las licencias que permitan iniciar la construcción y por ende impulsar la creación de empleo.

Por otro lado, la banca también juega un papel esencial para que no se retraiga la actividad y continúe financiando proyectos residenciales, permitiendo que el sector atienda a una demanda real.

JOSÉ RAMÓN ZURDO

Director general de la Agencia Negociadora del Alquiler

El reto de la vivienda en alquiler en España es su profesionalización

El sector se va a tener que adaptar a un contexto de crisis económica y por lo tanto sus productos tendrán que ajustarse en precio y nuevos modelos productivos. La actividad volverá a la normalidad cuando la sociedad se recupere de la recesión económica. En el alquiler residencial, por un lado se ganará oferta de viviendas que provienen del alquiler turístico y de las residencias de estudiantes, ambos modelos en declive por los efectos del coronavirus y también debido a la conversión de locales en viviendas. Por otro se perderá oferta proveniente de empresas y socimis enfocadas al alquiler, que reducirán sus activos ante la crisis e incertidumbre de los mercados, y también por las probables acciones del Gobierno enfocadas en bajar el precio de los alquileres a través de la limitación de rentas, lo cual afectará a las expectativas de rentabilidad de estos grandes tenedores de inmuebles. La demanda seguirá siendo alta en relación a una oferta que no cubre todas las necesidades de acceso a una vivienda, aunque los precios se moderarán. Al mismo tiempo habrá cambios en cuanto a la tipología de viviendas, buscando inmuebles de exterior. Se está produciendo una tendencia al cambio de zona, donde muchos inquilinos van a priorizar las viviendas en la periferia y no tanto la proximidad al trabajo, alejándose de los grandes núcleos urbanos. En el alquiler, claramente el reto es el de la profesionalización. Si se pone en manos de profesionales ganaremos todos, los propietarios particulares tendrán la seguridad de cobrar la renta todos los meses. Los inquilinos, sabrán que existe una oferta profesional y que no es fruto de la especulación.

RICARDO SOUSA

CEO de Century 21 España y Portugal

Los propietarios tendrán una relación más equilibrada con los compradores

No sería prudente anticipar hasta qué punto esta crisis de salud tendrá un impacto específico en el sector inmobiliario, ya que el escenario cambia casi cada hora. Sin embargo, se sabe que será temporal. Es una situación controlada a lo largo del tiempo, pero que implicará, en el mediano plazo, una ligera caída de los precios, en general y en todo el territorio nacional, con la excepción de la obra nueva, para las cuales se anticipa el mantenimiento de los precios actuales de comercialización. Los propietarios tendrán una relación más equilibrada con los compradores, algo que no solo es positivo, sino también necesario. También es probable que, en esta situación económica, algunos propietarios tengan una necesidad urgente de vender para enfrentar una posible escasez de liquidez, aplicando descuentos más agresivos en el precio. Con la creciente profesionalización del sector, muchas empresas están hoy mejor preparadas para enfrentar esta crisis, pero hay un desafío obvio, como en todos los sectores: la gestión de tesorería. La duración del estado de alarma, y el tiempo requerido para que la situación comience a normalizarse, implica que muchas empresas inmobiliarias tendrán dificultades para continuar su actividad. Es muy temprano para estar seguro en estos tiempos inciertos. Sin embargo, es cierto que este es el momento de mostrar un inconfundible sentido de compromiso nacional, responsabilidad social y asumir un esfuerzo común para enfrentar una situación sin precedentes, de la que sin duda surgiremos, reforzados y con una nueva perspectiva de la sociedad, porque la pandemia nos obligará a cambiar muchos paradigmas.

SUSANA RODRÍGUEZ

CCO en Savills Aguirre Newman

El sector inmobiliario se recuperará razonablemente bien de esta crisis

La situación ha acelerado ciertas tendencias que ya observábamos en el mercado en los distintos segmentos inmobiliarios. Va a ser un futuro de inteligencia colectiva.

La profesionalidad del sector, la fortaleza de los fundamentales previa al confinamiento y compañías inmobiliarias poco apalancadas, sumado al convencimiento de poner la sostenibilidad como base de todo lo que hagamos, va a consolidarnos frente al reto que tenemos como sector generador de valor económico y social.

Tras una primera etapa de incertidumbre, propietarios, promotores e inversores han ajustado sus planes de negocio de acuerdo con las nuevas circunstancias, muy centrados en la micro gestión de sus propiedades y equipos humanos y en la relación muy cercana con sus clientes.

El sector inmobiliario se recuperará razonablemente bien de esta crisis, si bien la velocidad de la recuperación dependerá del comportamiento general de la economía y de las medidas gubernamentales relativas a la liquidez a las familias y empresas, reforma laboral y otros aspectos básicos que afectan a las principales variables macroeconómicas, de las que depende el mercado inmobiliario en su conjunto.

Algunos segmentos del sector inmobiliario tardarán algo más en recuperar la actividad transaccional por la imposibilidad de acordar precios ante la falta de comparables, será el caso de hoteles y grandes superficies comerciales, principalmente. Logístico, residencial en alquiler, *Build to Rent* y algunos nichos comerciales -como supermercados- pensamos que saldrán antes, en incluso reforzados, de la crisis.

PEDRO SORIA

Chief Commercial Officer de Tinsa

Se debe dinamizar la demanda y facilitar el acceso a la vivienda

La fase de estabilización en la que parecía sumirse el sector inmobiliario ha quedado 'desestabilizada' por un factor exógeno, que ha golpeado con dureza, y tenemos a la vista una crisis de 'demanda', de consecuencias difíciles de predecir. Las previsiones sobre indicadores que influyen en la evolución del precio de la vivienda, como el PIB o la tasa de desempleo, nos sitúan en escenarios inquietantes, pero el inmobiliario es hoy un sector fuerte, con fundamentales sólidos, menor apalancamiento, con hogares menos endeudados, y un sistema financiero más solvente, que puede actuar como una de las locomotoras que ayuden en la recuperación de nuestra economía.

Para ello es básico resolver retos pendientes enfocados a dinamizar la demanda y facilitar el acceso a la vivienda, en régimen de compra o de alquiler. La colaboración público-privada para generar oferta, la ayuda en la financiación y la fiscalidad deben ser protagonistas en este escenario.

La incógnita es saber para cuándo el sector inmobiliario recuperará la normalidad que vivía antes de la crisis sanitaria. Respuesta casi imposible de contestar ahora, ya que dependerá de la existencia de una vacuna y de la recuperación de la confianza, pero, si se resuelven los retos planteados, tendremos parte de la ecuación despejada.

En Tinsa tenemos por delante un desafío enorme, dar valor a los activos ante la falta de un mercado activo y transparente, pero estamos preparados, tenemos conocimiento y capacidades. Debemos seguir actuando con máxima profesionalidad, eliminando incertidumbres y dando certeza. Ese es nuestro gran reto.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 8	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	511,93 cm² (86,1%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9226 EUR (10 053 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

JOSÉ MANUEL
MERINO

General manager de Fotocasa

Antes de la crisis un 10% de españoles buscaban vivienda para comprar

Desde el portal inmobiliario Fotocasa hemos visto que la demanda de vivienda se ha activado de forma muy rápida y ágil durante los inicios de la desescalada. Este gran interés que estamos viendo en la demanda puede augurar que la recuperación del sector inmobiliario vaya a ser mucho más rápida de lo esperado. De hecho, tanto el sector como los bancos afrontan esta crisis partiendo de una situación económica favorable, no como sucedió en la crisis anterior, y esto puede ser lo que marque la gran diferencia. Faltará por ver si esta demanda podrá hacer transacciones efectivas en función del impacto económico que hayan tenido. Según los datos de Fotocasa Research, antes de la pandemia un 10% de españoles buscaban vivienda para comprar, aunque no llegaron a adquirir ningún inmueble. La lógica nos dice que, si sus condiciones económicas no han cambiado, van a ser los primeros en volver al mercado tan pronto se reanude la actividad. Pero, además, el sector se va a enfrentar a un reto muy interesante los próximos meses: dar respuesta a la nueva demanda de vivienda surgida tras el confinamiento. Son todos aquellos españoles que van a querer cambiar su vivienda porque se han dado cuenta que su casa no se adapta a sus necesidades. Este va a ser, además, un demandante exigente y que sabe muy bien qué producto quiere.

Además, otro aspecto importante que esperamos en los próximos meses es que, debido a posibles problemas económicos de algunos vendedores, algunos activos se pongan a la venta con valores distorsionados a la baja por cierta urgencia de venta, un factor que puede ser muy favorable para la inversión.

ANTONIO
CARROZA PACHECO

CEO de Alquiler Seguro

Enfrentamos un futuro con mínimos en las series de compra-venta

Sin habernos recuperado del todo de la terrible crisis financiera que sacudió al sector en la segunda década del siglo xxi, España se enfrenta irremediablemente a una nueva debacle. La dimensión y alcance del nuevo shock nos lo dirá el tiempo y dependerá de la capacidad de reacción de las autoridades monetarias europeas y de la cintura del actual ejecutivo para anticipar medidas fiscales. Desconocidas aún las consecuencias, sí parece claro que en esta ocasión se trata de una crisis de oferta, causada no solo por los aspectos sanitarios del Covid 19, sino por la patente destrucción del tejido empresarial que la hibernación nos está provocando. En este contexto, nos enfrentamos a una fugaz destrucción de empleo, como nunca hemos visto en periodos de paz, con la consecuente pérdida del poder adquisitivo de los ciudadanos y falta de capacidad de endeudamiento. Si a esto le sumamos el "hándicap" que la ley del crédito inmobiliario está cargando al sector residencial en España, tan dependiente de la financiación hipotecaria, es muy probable que nos enfrentemos a un futuro cercano con mínimos absolutos en las series históricas de compra-venta.

El alquiler residencial tomará un papel fundamental en el futuro, más aún con el crecimiento de la demanda que los cambios culturales nos vienen dejando desde hace años.

Creer que recuperaremos algo parecido a la normalidad antes del "bicho", es hacer un profundo acto de fe. El sector se enfrenta a una "reforma integral" y adaptarnos a estos cambios, conviviendo con los operarios mientras dure la obra, será el principal reto en los próximos meses.

SANDRA
DAZA

Directora general de Gesvalt

La financiación es uno de los principales retos en el medio plazo

Actualmente es difícil pronosticar con certeza cómo será la vuelta a la normalidad y la velocidad de la recuperación en nuestro sector. Cabe esperar una crisis algo más prolongada que al inicio, aunque las medidas de contención y los avances en la investigación pueden dar paso a una fuerte recuperación inversora.

El impacto de las restricciones en el ámbito inmobiliario es directo, pero tendremos que esperar la evolución de los indicadores para estimar la evolución de los distintos segmentos del sector y los movimientos del mercado.

La financiación es uno de los principales retos en el medio plazo. Por el momento no parece ser un problema, tanto por el origen del capital de algunos fondos como por la liquidez existente en el sistema bancario. También será importante monitorizar la reactivación de apetito inversor, paralizado a la espera de superar el escenario actual. En algunos segmentos, como el *retail* o el logístico, esperamos un efecto rebote de la inversión internacional.

Otro reto importante será el de la vivienda. En los meses anteriores a la pandemia, ya observábamos un mercado muy heterogéneo, con zonas en las que los precios estaban muy tensionados frente a otras en las que la demanda era prácticamente inexistente. Cuando finalice el estado de alarma, tendremos que analizar como se equilibra la oferta, que apenas se ha paralizado durante los meses de confinamiento; con la demanda, que ha podido cambiar sus preferencias en cuanto a uso del espacio y ubicación, derivadas de nuevas tendencias como el teletrabajo y que puede sufrir una disminución en su capacidad económica.

VÍCTOR
PÉREZ

CEO de ASG Homes

Es esencial retener la confianza del inversor internacional

Un elemento exógeno y desconocido hasta la fecha ha provocado la actual situación del mercado inmobiliario. El futuro del sector estará condicionado por la evolución macro económica y financiera directamente de España, pero también por las medidas de reactivación de la Unión Europea. En nuestro país, la reducción del desempleo será el conductor determinante para el segmento comercial e industrial por el comportamiento del consumo, y para el residencial, la rotación de vivienda de las familias y como ahorro a largo plazo. No cabe duda que la recuperación será asimétrica, por zonas y usos inmobiliarios, en consonancia con el anterior comentario. La influencia del capital extranjero tanto institucional como particular, serán también determinantes para nuestra recuperación. Es esencial que inmediatamente se den las condiciones para retener su confianza. La actividad inmobiliaria volverá rápidamente, pero habrá una primera fase de consolidación de básicos para poder iniciar su recuperación. El principal reto será volver a los niveles de demanda de febrero de 2020. Para ello primero habrá que recuperar las tasas de empleo, acceso a la financiación de inversores y particulares, un programa de incentivos fiscales, y agilización de los procesos administrativos. A lo anterior hay que añadir la necesidad de retener la inversión internacional y atraer nueva. Nuevos formatos de inversión como la vivienda en rentabilidad para dar respuesta al incremento de demanda de alquiler, obliga a establecer nuevos tratamientos fiscales y de financiación para que ese impulso permita un marco apropiado y de confianza.

JUÁN
FERNÁNDEZ-ACEYTUNO

CEO de Sociedad de Tasación

La colaboración público-privada es principal para la recuperación

He dedicado más tiempo a buscar preguntas que a encontrar respuestas", decía hace unos días el paleontólogo Juan Luis Arsuaga. Cuando nos consultan sobre el futuro del sector inmobiliario y los retos a los que se enfrenta en los próximos meses, es esencial hacerse las preguntas adecuadas: ¿Quién puede influir en la demanda? ¿Quién puede acortar la fase de reactivación? ¿Quién tiene la responsabilidad de liderar el sector? ¿Es la gestión del sector inmobiliario una necesidad compartida por parte de las administraciones y las empresas participantes?.

El mínimo común múltiplo de todas estas preguntas es la Colaboración público-privada: es la sociedad civil en su conjunto la responsable y son la administración, las empresas, las asociaciones y los profesionales, los actores.

En este proceso es esencial entender que esta Colaboración no es un intercambio de cartas, ni siquiera un *win-win*: de hecho, los beneficiarios no están sentados en la mesa. Una sensata Colaboración público-privada es la que parte de las preguntas adecuadas, prosigue a través de un proceso de escucha activa y, por último, más allá de intercambiar cartas, genera cartas nuevas.

He tenido el honor de participar en el grupo de trabajo que el Área de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Madrid ha creado con motivo del Covid-19.

Más allá de las 57 medidas presentadas, de gran importancia todas ellas, personalmente creo que lo más relevante ha sido validar la capacidad de escucha como base de un modelo de colaboración transparente, ejemplar, por el bien de los ciudadanos.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 9	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	504,90 cm² (84,9%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9135 EUR (9953 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

FERNANDO ENCINAR

Jefe de Estudios de Idealista

Una vez se haya absorbido el 'stock los precios recuperarán la tendencia anterior

El mercado inmobiliario post pandemia debería basarse en gran parte en el desarrollo tecnológico. La necesaria distancia social generará resistencias a los desplazamientos innecesarios por lo que los nuevos desarrollos tecnológicos serán pronto habituales: las visitas virtuales, la firma digital de contratos, las video visitas o los servicios de home Staging virtual que hemos lanzado en idealista.

Este tipo de tecnologías estarán en manos de los mejores y más preparados profesionales del sector para ayudar a los usuarios en todo el proceso de las operaciones.

En este nuevo mercado, no hay nada que nos haga pensar que los precios de la vivienda vayan a comportarse de una manera distinta en la crisis que viene a cómo se comportaron en la crisis anterior.

Veremos primero un aumento relevante del stock. De este modo, al que había hasta el mes de marzo se sumarán las viviendas procedentes de herencias, divorcios y las que ayuden a sus propietarios a mejorar su situación económica con la venta. Después de este incremento llegarán las transacciones y solo más tarde aparecerán los ajustes de precios.

Es probable que las caídas de precio sean generalizadas, tanto en venta como en la vivienda en régimen de alquiler, pero ni todas las tipologías caerán de la misma manera ni las bajadas de precio se producirán por igual en todos los municipios, ni siquiera entre los distintos distritos de la capital.

En todo caso, una vez se haya absorbido el stock en el medio-largo plazo, los precios recuperarán la tendencia que tenían antes del estallido de la crisis sanitaria.

FRÉDÉRIC MANGEANT

CEO de BNP Paribas Real Estate España

El teletrabajo podría aumentar de forma significativa de un 4% al 10%-15%

El futuro del sector inmobiliario contará con grandes cambios a nivel estructural. Esto supone una incógnita a la vez que brinda la oportunidad de analizar cómo anticiparnos a los potenciales cambios y mejorar la situación actual. Es necesario empezar a diseñar procesos que nos ayuden a trabajar de una manera más óptima. Existe una gran incertidumbre sobre el carácter de la recuperación, pero la tendencia indica que será en V abierta, es decir, de comportamiento lento. A nivel corporativo, las nuevas formas y los cambios van a suponer una gran transformación. Además, la demanda de las compañías va a ser distinta a la que conocíamos hasta ahora ya que afectará a la forma de trabajar e implicará directamente a personas y empresas. El teletrabajo podría aumentar de forma significativa de un 4% al 10-15% modificando la manera de trabajar tal y como la conocemos. El sector inmobiliario es un motor clave para la economía y, si tiene los alicientes suficientes, será un sector crítico para contribuir a la recuperación. El mercado tenía unos fundamentales muy sólidos antes de que comenzara esta situación, con un alto nivel profesionalización y madurez. Debemos dar respuesta a una demanda que sigue latente y podría reincorporarse pronto al mercado si las condiciones económicas y laborales lo permiten. Si bien es cierto que la recuperación será lenta, el sector inmobiliario tiene mucho peso en la economía española. La actividad volverá a suceder y tenemos un reto muy importante: estar a la altura de todos los retos y oportunidades que puedan surgir. Nuestra responsabilidad como sector es ser resilientes.

JESÚS GIL MARÍN

Fundador y consejero delegado de Gilmar

El sector necesita atención de la administración en este momento crítico

Al hablar del sector inmobiliario, pensamos en vivienda, en lo que está cerrado, cubierto y nos cobija, pero este importantísimo sector para la economía española afecta a muchos profesionales y servicios en muchos modelos de negocio. Venta, alquiler, nuevo, usado, suelo, comercial y terciario, residencial. Para cerrar una transacción hubo que comprar/vender un suelo, inscribirlo y registrarlo, construir con la intervención de arquitectos y técnicos, la aprobación y pago a la administración, el constructor... En muchísimos casos, con financiación bancaria. Con todo encajado al milímetro, empiezan la publicidad y la comercialización para que, con otros posibles riesgos y contingencias, una persona física o jurídica adquiera un inmueble. Notarios, registradores, asesorías, tasas e impuestos, financieras, reformas, interiorismo, mobiliario, etc. Es un sector privado de magnitudes inmensas y necesita atención de la administración en este momento crítico, y en los que vendrán.

Los gobernantes marcarán la intensidad y duración de las incertidumbres que nos afectan. Ahora pueden contribuir generando el clima de confianza que necesitamos. Los que participamos en esta gran maquinaria productiva y generadora de empleo hemos hecho los deberes, en profesionalización y tecnología. Tras superar cuatro crisis, en Gilmar pensamos en seguir creciendo -habrá ajustes lógicos- y ofreciendo el mejor de los servicios al comprador y al vendedor. La vivienda nos acoge desde los comienzos de la historia, y no vamos a prescindir de ella ahora, por muy trascendente que sea el momento. Mucho ánimo para todos.

ORIOL BARRACHINA

CEO de CSW

Nos encontramos ante una gran transformación socioeconómica

Estamos ante un gran reto que debemos ser capaces de transformarlo en una gran oportunidad. La situación actual va mucho más allá del inmobiliario, pero cualquier actividad de nuestra vida tiene un componente inmobiliario, por lo que nos encontramos ante una gran transformación socioeconómica donde el inmobiliario será el hilo conductor. Antes de la pandemia ya se estaba produciendo una transformación. Los modelos de trabajo estaban en un momento de cambio, donde coincidían diferentes generaciones que estaban obligando a transformar los entornos y formas de trabajar, como el auge del *coworking* o mayor flexibilidad y conciliación en las organizaciones. En oficinas, hemos roto con las barreras mentales del teletrabajo, por lo que nos permitirá avanzar hacia un modelo más híbrido, aunque el espacio físico y la experiencia de compartir en las oficinas es imprescindible. En el *retail*, seremos más conscientes de las ventajas del *ecommerce* y, por tanto, su penetración aumentará, pero todas las encuestas demuestran que la sociedad echa de menos la experiencia de compra. En esta nueva etapa lo que predominará será encontrar un equilibrio, avanzaremos sin barreras mentales que tras la pandemia se han destruido, donde la omnicanalidad se verá reforzada. El inmobiliario se enfrenta a un reto importante. El parón que ha provocado la pandemia ha sido muy profundo y por ello, hay que digerir el bache y prepararnos para esta nueva normalidad. Si mentalmente estamos listos, hay que prepararse tecnológicamente, adaptando medidas a los espacios de trabajo y horarios, todo ello acompañado del marco legislativo.

SEBASTIÁN PALACIOS

Director General de Carmila España

La tienda física seguirá siendo fundamental para el cliente

El Covid 19 no provocará una revolución, sino una aceleración. Muchas de las tendencias que ya estaban presentes en el sector del *retail* saldrán reforzadas y se convertirán en los próximos meses en pilares vertebradores del inmobiliario comercial: digitalización, omnicanalidad, experiencias... Esta crisis también ha servido para demostrar que la proximidad es un factor de éxito en el mundo del comercio y que la tienda física, que muchos daban por enterrada, seguirá siendo fundamental para el cliente. En definitiva, al inmobiliario comercial le aguarda mucho futuro. Apostamos por una recuperación rápida. Frente a los que vaticinan una crisis larga, confiamos vivir una fuerte aceleración del crecimiento a partir de septiembre. Mercados muy avanzados en el proceso de vuelta a la normalidad, como Austria, Alemania o Francia, son ejemplos que abundan en este sentido. Además, nuestra economía siempre ha destacado por la fuerza de sus oscilaciones: caemos más rápido que nuestros vecinos, pero también nos recuperamos con agilidad. Para la intensidad de este crecimiento, será determinante la ambición de las ayudas que las autoridades puedan habilitar para nuestro sector.

El principal reto al que nos enfrentaremos en los próximos meses será, en nuestra opinión, reinventar un nuevo marco de relaciones entre comerciantes y propietarios. El *casero* a la antigua usanza ha muerto. Solo sobrevivirán los arrendadores de espacios comerciales que se impliquen directamente en los negocios de sus operadores, dinamizando y estimulando sus ventas, e incluso, participando en el capital de aquellos comerciantes claves.

elEconomista

Publicación	El Economista Especial, 10	Fecha	26/05/2020
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	279 866 EUR (304,941 USD)
Difusión	9761	Tamaño	514,15 cm² (86,5%)
Audiencia	62 460	V.Publicitario	9255 EUR (10 084 USD)

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

DAVID
BOTÍN

Director general de Áurea Homes

Esperamos un mejor comportamiento en País Vasco, Navarra, Madrid y Cataluña

La situación actual de la actividad inmobiliaria cuenta con estructuras sólidas, compañías con balances poco endeudados, proyectos en curso con porcentajes de comercialización elevados y plazos de entrega ciertos, con lo que hemos conseguido capear el peor de los escenarios, la paralización de las obras, por tanto, sobre el negocio en curso esperamos una incidencia menor. Sobre las nuevas promociones esta situación de incertidumbre, confinamiento e inestabilidad económica ha provocado una ralentización de la actividad que estimamos se prolongue durante el resto del año y que afecte principalmente a la segunda mano y a la segunda residencia, y en menor medida a la obra nueva, tanto en precios como en volumen de transacciones.

La afección no será homogénea y tendremos situaciones de mayor actividad en zonas de menos afección en la economía y el empleo, donde la oferta también sea menor.

Esperamos un mejor comportamiento en aquellos mercados donde estamos operando como País Vasco, Navarra, Madrid o Cataluña. Confiamos en un recuperación progresiva en 2021, estamos observando que a pesar del difícil momento en el que estamos, del cierre de nuestras oficinas y de la incertidumbre actual, la venta no se ha secado, seguimos manteniendo niveles de contactos y visitas virtuales muy elevados y estamos cerrando algunas ventas, aspecto que nos abre una gran puerta a la esperanza.

El principal nuevo reto para el sector vendrá por el lado de los cambios a implementar en la forma de comercializar, venta *online*, y la apuesta por la mejora del producto.

FÉLIX
ABÁNADES

Presidente de Quabit Inmobiliaria

La recuperación del inmobiliario es clave para la dinamización de la economía

El sector se encontraba en una fase madura del ciclo, pero se ha pasado bruscamente de un mercado muy activo a una actividad más moderada. La contundente reducción de la actividad económica va a tener un impacto inmediato en el sector residencial, sin conocer aún su alcance definitivo, y ya se están resintiendo los factores que apoyan la demanda, principalmente el empleo, los salarios o el turismo. El inmobiliario es uno de los sectores con mayor peso y con un impacto directo en el empleo, y su recuperación es clave para la dinamización de la economía. Hay que apostar por medidas que faciliten la continuidad de los proyectos que ya estaban en marcha o a punto de iniciarse, y agilizar los trámites de las licencias de obra y de primera ocupación, lo que además generaría mucha confianza en los inversores. También es importante y fundamental apoyar la compra de primera vivienda e incentivarla con financiaciones específicas que permitan el acceso a ese segmento de la población solvente, pero con falta de ahorros, y dar una solución estructural al problema de los jóvenes y la vivienda.

En paralelo, la crisis sanitaria nos ha obligado a cambiar de forma acelerada nuestros hábitos de consumo, la forma de trabajar y de relacionarnos. La digitalización es el factor común de esa transformación, por lo que evolucionar los canales online y crear nuevos servicios virtuales ya no es una opción. Al mismo tiempo, hay que ajustar los proyectos a las expectativas que ahora tienen los clientes; esto es, espacios más amplios y multifuncionales, terrazas y jardines, y localizaciones fuera del centro de las ciudades.

RAUL
GUERRERO

Consejero delegado de Gestilar

La estructura financiera de las promotoras es muy solvente

Actualmente vemos un sector muy preparado para afrontar esta situación. La estructuración financiera de las promotoras es muy solvente, con niveles de endeudamiento muy bajos y además en la mayor parte de los casos con deuda asociada directamente a proyectos y con poca deuda corporativa. Por otro lado, la calidad crediticia de los bancos es en general bastante buena, pues los índices de preventas de la mayor parte de los proyectos en marcha son bastante altos y más que suficientes para repagar la deuda asociada. Esta estabilidad financiera hace que una situación coyuntural como la que estamos viviendo no cambie de forma estructural el mercado, pues las promotoras nos centramos en seguir desarrollando nuestra actividad y los bancos siguen prestando la liquidez necesaria para su ejecución.

Respecto al futuro, vemos un periodo corto de tiempo en el que los ritmos de venta se van a reducir, fundamentalmente por una cuestión de confianza del consumidor en la economía y empleo. Este periodo de tiempo será corto, posiblemente hasta el último trimestre de este año, y en él no producirán ajustes en precio en obra nueva en primera vivienda, pues la oferta es bastante contenida y eso servirá de regulador. Pasado este periodo creemos que se recuperarán ritmos de venta similares a los que teníamos y una estabilización de precio, basados en una oferta contenida y una demanda muy solvente y que ha crecido los últimos años a base de ahorro y no de endeudamiento.

También, vemos el sector constructor e inmobiliario como uno de los grandes generadores de actividad económica y de empleo.

LUIS
CORRAL

Consejero delegado de Foro Consultores Inmobiliarios

La demanda embalsada ayudará a la estabilización de precios

El Covid-19 nos ha puesto todo patas arriba. El impacto en el sector inmobiliario está siendo complicado y, además, este segmento necesitará algún mes más de recuperación cuando salgamos de esto. La gente deberá solucionar primero otros problemas inmediatos y luego, volverá a la compra de vivienda.

De todos modos, somos optimistas. Nos basamos en el interés que sigue despertando la petición de información sobre nuestras promociones. Un muestreo que hemos realizado en las promociones que comercializamos en toda España.

Partiendo de este interés, creemos que la evolución será paulatina a lo largo del verano, dado que hay muchas entregas de viviendas pendientes y también de reservas, y probablemente en octubre-noviembre ya tengamos un mercado más normalizado. A esto se une que estamos generando demanda embalsada. Eso sí, esta demanda hará de contrapeso en el mercado y ayudará a la estabilización de precios, porque no olvidemos que bastante gente saldrá de esta pandemia con una situación económica más complicada.

En los próximos meses, el problema que debemos afrontar se centrará en la demanda que deberá recuperarse del daño sufrido. Y es uno de los retos a los que nos debemos enfrentar. Para ello es fundamental agilizar el camino hacia la financiación, especialmente para los jóvenes y/o colectivos más desfavorecidos. Igualmente, se deben agilizar los trámites administrativos, el mercado no debe pararse porque es una parte importante de nuestro PIB y creemos que el sector inmobiliario será el motor de esta recuperación económica.

MARCOS
BELTRÁN

Director comercial de Altamira

Confiamos en que podamos recuperar la situación de finales de 2019

La actividad en el sector inmobiliario sigue viva. En Altamira, desde luego, hemos estado operativos al 100% desde que se decretó el estado de alarma, enfocándonos en prestar un servicio de máxima calidad a nuestros clientes, gracias al teletrabajo y nuestras capacidades logísticas. Y no solo en las gestiones a distancia, sino actuando sobre el terreno: muchas de las obras se reactivaron a mediados de abril, en cuanto fue posible.

Es cierto que la crisis por la Covid-19 ha impactado en el sector, pero generando solo un impasse en la actividad y en el modelo de cierre de operaciones y no un parón, como ocurrió en la anterior crisis económica.

Cerramos 2019 creciendo de una forma más sostenible. Ahora hay que ser cautelosos porque nos enfrentamos a una situación nueva y extraordinaria, pero confiamos en que podamos recuperar la situación de finales de año.

Por otro lado, la demanda de activos singulares no ha decaído en los últimos meses. Los profesionales siguen operando y los particulares están a la espera de que acabe el confinamiento para retomar sus compras e inversiones.

Uno de los grandes retos a los que se enfrentará el sector será seguir trabajando en herramientas digitales que permitan que la compra de una vivienda *online* sea una realidad. La tecnología e innovación es cada día más relevante en todos los sectores y, en el inmobiliario, lo va a ser de forma creciente.

En Altamira, llevamos años anticipándonos con una firme apuesta por la transformación digital al servicio de nuestros clientes. En esto también marcamos la diferencia.