

PRINEX REÚNE AL SECTOR PARA ANALIZAR EL PRESENTE INMOBILIARIO Y ANTICIPAR LOS RETOS DEL FUTURO

La II Jornada Inmobiliaria Prinex congrega a más de 100 altos directivos del mercado inmobiliario para analizar la promoción residencial y profesionalización del sector

Madrid. 25 de noviembre de 2016. Prinex celebró el miércoles su II Jornada Inmobiliaria con la presencia de más de 100 Presidentes, Directores Generales y CEOs de las empresas más importantes del sector (promotoras, constructoras, gestoras de activos, empresas públicas y entidades financieras, entre otros).

El objetivo del evento, que tuvo lugar en el hotel The Westin Palace de Madrid, era tomar el pulso del sector y compartir experiencias y conocimientos. Por ello, el evento comenzó con un análisis del negocio de **la promoción residencial**.

La situación del suelo fue uno de los primeros temas que se abordaron en esta charla. Las tasadoras presentes apuntaron que no se ha incrementado el volumen de tasaciones de suelos para la promoción. Según su opinión, esta situación puede deberse a un descenso o a que muchas de las operaciones se están cerrando sin financiación bancaria.

A este respecto, los promotores presentes afirmaron que tampoco se ha elevado en gran medida la concurrencia de empresas a la hora de ofertar por un suelo en concurso debido, posiblemente, a un endurecimiento de las condiciones de compra de suelo. En este contexto, el vendedor busca una transacción rápida y con pagos al contado, huyendo cada vez más de las fórmulas habituales en otros tiempos de permutas, pagos diferidos y opciones de compra.

En cuanto a la venta de viviendas, los presentes sí coincidieron en un crecimiento de 2 dígitos aunque, según lo comentado en la Jornada, parece que el entorno actual se está comportando de una forma muy racional, sin grandes sorpresas ni circunstancias llamativas que pudieran verse en otras épocas.

La demografía juega un papel fundamental en la evolución del negocio y, precisamente, una de las cosas que destacaron los ponentes es que se ha estancado la demanda más joven, lo que reduce la creación de nuevos hogares. En cuanto a los hábitos de compra, el sector coincidió en que los plazos de adquisición se están acelerando, minimizándose los tiempos de decisión del comprador final.

Durante esta charla, los asistentes también debatieron sobre la rehabilitación. Para el sector, todavía hay muchas trabas e inconvenientes en el negocio de la rehabilitación, por lo que el número de actuaciones sigue siendo mucho menor del que se desearía en el sector. Precisamente, los asistentes apuntaron que la Administración sigue siendo lenta y restrictiva, que no ayuda al avance del sector.

Radiografía del sector por zonas geográficas

Madrid

El número de promociones en Madrid es de 189 unidades, con un total aproximado de 10.000 viviendas, de las que quedan en comercialización aproximadamente un 20%.

Para el sector, en el primer anillo se está vendiendo a un ritmo aceptable, entendiéndose como tal 6-7 viviendas/mes por promoción. De igual manera, fuera del primer anillo, las zonas norte y noroeste resultan interesantes en cuanto a ventas.

Los asistentes coincidieron en que se está empezando a notar la falta de suelo finalista, lo que provoca que algunas localizaciones con gran demanda sufran ligeros incrementos de precios. De igual manera, se está empezando a observar la venta de viviendas más pequeñas. Una tendencia que difiere respecto a las de los últimos meses, donde se observaba un aumento de las ventas en viviendas de 3 o 4 dormitorios y mayor superficie.

Levante

En primera residencia, Alicante continúa el buen ritmo del año pasado, diferenciando un buen comportamiento en la zona norte frente a la zona sur.

En cuanto a poblaciones, Jávea y Denia están mostrando una evolución significativa en la segunda residencia y Valencia empieza a despertar en primera residencia aunque en localizaciones muy específicas y todavía con precios contenidos.

Por el contrario, Castellón sigue parado y no se esperan cambios en el corto plazo.

Cataluña

Al igual que en Madrid, Barcelona está siguiendo un ritmo de crecimiento muy positivo, con promociones vendidas al 80%-85%. Muchas de estas ventas están siendo cerradas por clientes internacionales. La buena salud tanto de la venta como del alquiler en zonas como por ejemplo el Eixample está empezando a impulsar levemente los precios.

Por poblaciones, Badalona, Hospitalet de Llobregat, pero también la zona del Llobregat y Maresme, tienen una demanda importante y sostenida.

Otras zonas

El sector destaca, además de las mencionadas anteriormente, algunas ubicaciones con buen ritmo de crecimiento como Coruña, Sevilla, determinadas ubicaciones de Islas Baleares y enclaves concretos dentro de Córdoba.

Profesionalización del sector

El sector coincide en que actualmente se observa un mayor enfoque hacia la profesionalización, aunque según lo comentado durante la charla, parece que muchos de los actores actuales son los mismos que en épocas pasadas. A este respecto, los ponentes se mostraron positivos en cuanto a la tendencia ya que, aunque en menor porcentaje, la entrada de nuevos profesionales que provienen de otros sectores está inyectando un aire nuevo al sector inmobiliario.

Durante esta charla, los presentes resumieron en tres los retos pendientes del sector: tecnología, procesos y orientación al cliente.

En general, coincidieron en que se está haciendo muchas veces lo mismo pero con un mayor control de los procesos y teniendo mucho más en cuenta el comprador final.

Por ejemplo, desde una visión general, los asistentes coincidieron en que el sector inmobiliario, y no solo el español, se encuentra por detrás de otros sectores en cuanto a la profesionalización, industrialización e innovación.

Pero se están haciendo algunos avances, por ejemplo, en la personalización de los inmuebles al gusto de los compradores. Sin embargo, sí se apunta que se trata de una carrera de fondo, es decir, esta adecuación no llegará de inmediato por la casuística del propio negocio ya que surgen dudas sobre quién pagaría estos sobrecostes o si el sector sería capaz de vender estas propuestas al comprador de vivienda.

A este respecto, Prinex solicitó a los presentes un ejercicio de previsión sobre cuáles serían las tendencias del futuro, a lo que los asistentes contestaron que la tecnología tendría una presencia total en los próximos años. También se apuesta por empresas mucho más transparentes y con vocación de servicio hacia el cliente.

Precisamente, los presentes coincidieron en remarcar que la innovación es parte misma de la profesionalización y que esta innovación se está produciendo en todas las etapas de los proyectos inmobiliarios:

- Planteamiento del proyecto: BIM, realidad virtual.
- Ejecución del producto: industrialización, nuevos materiales, Lean Construction y robotización.
- Orientación al cliente: movilidad, interactividad, transparencia y comunicación.

Para los asistentes, sorprende la reducción de tiempo y, por lo tanto de coste, que se puede obtener en la aplicación tanto de las nuevas tecnologías como en la industrialización de procesos y materiales, teniendo ejemplos de reducción de 22 a 16 meses con el objetivo de reducir hasta los 12 meses el plazo de terminación de un edificio.

De igual manera, la charla finalizó con una mención a la eficiencia energética como ejemplo de innovación para señalar que, no solo en este punto sino de manera general, el mundo inmobiliario debe acoger la innovación como parte de su negocio y no esperar a que el mercado obligue a adoptarla.

Sobre Grupo Shebel

Grupo Shebel es el creador, propietario y distribuidor del software especializado en gestión de activos inmobiliarios Prinex. Con presencia en España e Hispanoamérica cuenta con una cuota de mercado del 80% y emplea a más de 100 profesionales especializados en esta actividad. Sus 24 años de historia y el aval de esta mayoría de clientes, lo han posicionado como líder global.

Para más información:

Gema Díaz Palomar

Responsable de Comunicación Prinex Real Estate Software

Teléfono: 91 635 36 75

E-mail: gdiaz@prinex.com

Web: www.prinex.com