
Empresa

Elsa Galindo (JLL): “La incertidumbre es la nueva normalidad, los inversores ya lo han descontado”

Galindo está al frente del área de investigación de JLL en España. La experta defiende que España es atractiva para la inversión, aunque todas las áreas del real estate se están transformando.

Iria P. Gestal
1 feb 2018 - 04:55



1 / 5

<https://www.ejeprime.com/empresa/elsa-galindo-jll-la-incertidumbre-es-la-nueva-normalidad-los-inversores-ya-lo-han-descontado>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Elsa Galindo es la directora de investigación de la filial española de JLL. La experta se incorporó a la consultora inmobiliaria procedente de Msci, donde fue directora del mercado español. Con anterioridad, Galiendo trabajó en grupos como Knight Frank y Tinsa, entre otros. La directiva sostiene que, aunque la tendencia en retail pasa por locales grandes en las mejores ubicaciones, las subidas de precios están fomentando que se traslade la demanda a ubicaciones secundarias, dando lugar a nuevos ejes comerciales.

Pregunta: ¿La economía se ha acostumbrado ya a la incertidumbre?

Respuesta: La incertidumbre es la nueva normalidad. Vivimos en un mundo con constantes cambios y cada vez más acelerados. Eso ya lo tienen descontado la mayoría de inversores y empresas.

P.: La economía española ha cerrado el cuarto año consecutivo al alza, ¿cuál es su pronóstico para 2018?

R.: Las previsiones que tenemos continúan siendo muy positivas. Nosotros tomamos como referencia los datos de Oxford Economist y las últimas previsiones pasan por un crecimiento del 2,9% para 2018. Es cierto que después del 1 de octubre se revisaron a la baja, hasta el 2,6%, pero a principios de año las subieron de nuevo hasta el 2,7%. Esta previsión se fundamenta en parte en el buen funcionamiento de la economía mundial, ya que somos una economía globalizada y nuestra evolución depende de que vayan también bien los del entorno. El efecto catalán pensamos que será minimizado.

P.: ¿Qué impacto tendrá esta previsión en el *real estate*?

R.: España va a crecer por encima del 2% y será una de las economías de la Unión Europea con más crecimiento. Mientras la tasa se mantenga por encima del 2% se seguirá generando empleo, que es la base de la recuperación del sector inmobiliario, tanto el residencial como el de retail. El crecimiento será robusto seguro.

“Mientras la economía siga creciendo por encima del 2% se seguirá creando empleo, que es la base de la recuperación del ‘real estate’”

P.: ¿La recuperación del sector inmobiliario ha ido en línea con la de la economía?

R.: En cuanto empezó a crecer de nuevo la economía ya se notó. Donde se ha visto una recuperación más fuerte es en la inversión, incluso antes de una reactivación completa de la economía. Ha habido bastantes fondos oportunistas que ya vieron

indicios de que España se iba a recuperar finales 2013 y 2014 y aprovecharon que los precios eran bajos. En alquiler y compra de viviendas la recuperación ha sido más paulatina. La tendencia es positiva, pero el mercado, el residencial en particular, es muy heterogéneo. Las grandes cifras apuntan a una tendencia positiva. En las ciudades con un peso económico importante, un crecimiento sostenido o potencial turístico tienen recuperaciones muy fuertes pero hay municipios concretos en zonas más del interior donde todavía hay un stock importante de sobreoferta de vivienda. Hay diferentes velocidades.

P.: Muchos economistas apuntan a un riesgo a medio plazo de la inflación. ¿Es un riesgo en sector inmobiliario?

R.: De momento no veo síntomas de burbuja. Si observamos los ciclos y largas series históricas que manejamos desde la década de los ochenta, las rentas en oficinas todavía son inferior a las que se alcanzaron en 2007 y 2008. Y si tomamos las previsiones que tenemos a cinco años vista todavía estamos en niveles inferiores. En comercial tampoco veo ese riesgo. Se pueden estar pagando activos muy buenos con alquileres muy altos pero no veo riesgo de burbuja. Incluso en lo que se refiere a la inversión, es verdad que estamos en rentabilidades mínimas, pero si lo comparamos con el bono español el diferencial es bastante alto.

“Los centros comerciales se están convirtiendo en centros de experiencia y las tiendas en centros de marketing”

P.: ¿España es atractiva para la inversión?

R.: Definitivamente sí. Hemos registrado cifras record de volúmenes de inversión en 2017 y preveemos que se mantenga ese interés en España. En oficinas no hay más transacciones por falta de producto. Esa recuperación económica y ese potencial de crecimiento de rentas que hay en España son los principales motores que están atrayendo a los inversores.

P.: ¿Y en retail?

R.: La inversión ha crecido en torno al 30%. Además, el sector está atravesando una revolución que también está motivando la inversión. Hemos pasado a un mundo de consumo y a uno de experiencia, y está dando lugar a nuevos formatos. Vemos centros comerciales que se convierten en centros de ocio y tiendas que son centros de márketing.

P.: ¿Cómo ha cambiado el perfil del inversor?

R.: Ya no sólo son oportunistas, como hace unos años, inversores que buscan alternativas a París o Londres, por ejemplo, que son muy caras. En cambio, se trata de un perfil más *core*, como las aseguradoras, que buscan un potencial de crecimiento.

“El ecommerce está dando lugar a nuevos formatos en retail y logística, como las ‘urban logistics’”

P.: Dentro del *real estate*, ¿qué sector cree que estará más activo en 2018?

R.: Cada sector ofrece sus oportunidades y que dependerán mucho del perfil del inversor. En retail el ecommerce está cambiando los formatos. En logística, el potencial es brutal debido precisamente al desarrollo del ecommerce, que da lugar a nuevos formatos, desde naves industriales hasta *urban logistics*. En oficinas también están apareciendo operadores de *coworking* que está haciendo que cambie el perfil de usuario de esos espacios. En residencial, España ha sido tradicionalmente un mercado muy de propietarios, aunque también cada vez más alquiler. Vemos potencial para que haya inversores institucionales que entren en este segmento, que no está tan desarrollado en España en comparación con otros mercados como el alemán.

P.: Muchas compañías han trasladado sus oficinas al centro de las ciudades en los últimos años para captar talento. ¿Seguirá esta tendencia en 2018?

P.: Es una tendencia que va a mantenerse en el futuro. No es una tendencia puramente española, lo vemos también en París o Londres. Se trata de lo mismo que ha pasado en el sector retail: hemos pasado del consumo a la experiencia. Se busca que el empleado se sienta realizado en el espacio de trabajo y para eso le tienes que ofrecer servicios, y los que te brinda la ciudad no tienen competencia. La alternativa es estar en un parque de negocios con muy buena comunicación y que el propio edificio ofrezca esos servicios, como gimnasios o conserjería. En cualquier caso, está determinado por el coste y por la capacidad para encontrar edificios con un estandarte de calidad alto, porque, salvo que se haga una rehabilitación profunda, la

ciudad está construida, así que hay menos posibilidades.

P.: ¿Cuáles son las previsiones para el retail en España? ¿Continuará la llegada de operadores extranjeros o serán los locales los que liderarán las operaciones?

R.: Los operadores internacionales obviamente están fijándose en España, porque Madrid y Barcelona son dos de las ciudades con mayor capacidad de atención en todo el mundo. A eso se suma el tirón del turismo, ya que llevamos dos años de récord.

“Que continúe el traslado de oficinas al centro dependerá del coste y la capacidad de encontrar buenos inmuebles”

P.: Las tiendas se están transformando para abrazar la omnicanalidad. ¿Perciben un cambio en el tipo de locales más demandados?

R.: Lo que sí que hemos visto, pero ya desde hace años, es el interés creciente por abrir *flagships*. Se está primando más la calidad y la visibilidad que el número de locales. Y eso sí que va a seguir. De hecho hemos visto como operadores que estaban tradicionalmente en las afueras también están empezando a ir al centro de la ciudad.

P.: ¿Barcelona continúa en el mapa de los operadores internacionales?

R.: La incertidumbre nunca es buena. Si se puede elegir, sobre todo en cuanto a inversión, se está en una situación de *wait and see*. Pero Barcelona tiene una imagen de marca muy buena y un potencial turístico que, si bien momentáneamente puede frenar la toma de decisión, el potencial es importante.