

Ignasi Busquets (Busquets Gálvez): “Si la situación política no cambia, 2018 puede ser terrible”

Busquets mira a corto plazo y asegura que, si la situación política no cambia, el *real estate* sufrirá: “la demanda baja y la inversión también... los marcadores han empezado a verse afectados y como no haya un frenazo y se calmen las aguas, esto irá a peor”.

C. Pareja
16 nov 2017 - 04:55



Con una trayectoria de más de veinte años en el negocio inmobiliario, Ignasi Busquets, cofundador de la consultora inmobiliaria Busquets Gálvez, ha sido testigo de un gran número de cambios en el sector: desde dos crisis (la consultora se fundó en 1995) hasta la profesionalización del sector. El ejecutivo asegura que el *real estate* ha cambiado por completo. Ahora, Busquets mira a corto plazo y asegura que, si la situación política no cambia, el *real estate* sufrirá: “la demanda baja y la inversión también... los marcadores han empezado a verse afectados y como no haya un frenazo

y se calmen las aguas, esto irá a peor”.

Pregunta: Busquets Gálvez lleva más de veinte años operando en el negocio inmobiliario. ¿Cómo ha evolucionado el sector?

Respuesta: Ha habido altos y bajos. En ese tiempo, se ha profesionalizado el sector y se han superado dos crisis. Además, hemos sido testigos de la importancia que han tomado Madrid y Barcelona en los planes de las empresas. Desde Busquets Gálvez, y el resto de consultoras, se ha luchado por impulsar nuevas zonas comerciales, como Fuencarral en Madrid o el Born en Barcelona, así como nuevos espacios de oficinas.

P.: ¿Cuál es el principal cambio que ha experimentado una consultora como Busquets Gálvez?

R.: La profesionalización del agente inmobiliario. Hace veinte años, cuando empecé recién licenciado con la consultora, los actores no tenían una idea establecida de negocio. Ahora son gente con formación, que hacen carrera en el sector. Se ha convertido en profesión.

P.: ¿Y la tecnología?

R.: Por supuesto, pero para mí es una herramienta. Forma parte de la profesionalización y es algo generalizado y que no se puede obviar.

P.: ¿Cómo impactó la crisis económica en el negocio de la consultoría?

R.: La de 2008 impactó en un reajuste de precios muy importante. Había una gran burbuja. Además, hubo una criba profesional, dejando sólo a los mejores. También se produjo un cambio importante en cuanto a los procesos.

P.: ¿Se podría repetir?

R.: Si no hay una estabilización en Cataluña, la tendremos. Desde la segunda semana de septiembre vimos que algo iba a pasar. La demanda baja y la inversión también... los marcadores han empezado a verse afectados y como no haya un frenazo y se calmen las aguas, esto irá a peor.

“El próximo ejercicio puede ser terrible si el clima político no cambia”

P.: España se encuentra inmersa en una crisis política. ¿Cómo cree que está afectando al negocio inmobiliario?

R.: El próximo ejercicio puede ser terrible si el clima no cambia. La demanda de pisos para extranjeros, que es una gran fuente de clientes, ha parado en seco. Para inversión, están buscando otras plazas para invertir. Nosotros estamos empezando también a rentabilizar nuestra estructura entrando en otros mercados como Portugal.

Y en España estamos apostamos por Valencia o Madrid. Antes del 1 de octubre me senté con mi socio y buscamos un *plan b*. Una de nuestras ventajas es que reaccionamos rápido: estamos cohesionados y nos encaminamos bien.

P.: La inversión internacional se ha fijado en España por su saber hacer en el negocio inmobiliario y sus oportunidades. ¿Cómo cree que evolucionará en los próximos ejercicios?

R.: Evolucionará de manera positiva, siempre y cuando se solucione todo. De ser así, en seis meses volveremos a la normalidad. Eso sí, si sigue igual, los fondos no pondrán su dinero aquí. Quieren estabilidad y si no se la das, buscarán otras plazas.

P.: ¿Qué tipo de activos le llama más la atención al capital extranjero?

R.: A nivel institucional, fondos de inversión, edificios de oficinas para rentabilidad y por otro lado, edificios a rehabilitar y convertir en vivienda de alta gama. Otro activo importante son los locales comerciales, pero aquí los clientes nacionales son más rápidos.

El *coworking* es la evolución de una parte del sector y es normal que lo transforme

P.: Busquets Gálvez es uno de los líderes del negocio de las oficinas. ¿Con que cifras cerrará 2017 esta rama del sector?

R.: La previsión de absorción de oficinas en Barcelona para 2017 está en unos 325000 metros cuadras.

P.: WeWork o Spaces, ambas compañías de *coworking*, se están convirtiendo en actores relevantes en el negocio de las oficinas. ¿Qué opina de este tipo de operadores?

R.: A Wework, por ejemplo, les hemos alquilado 2.000 metros cuadrados en Madrid. Dan respuesta a unas necesidades de mercado evolutivo de oficinas, a profesionales que son algo más independientes. Es la evolución de los centros de negocio.

P.: ¿Es una amenaza?

R.: No. Nosotros alquilamos oficinas grandes. Ellos, de manera muy puntual, hacen alquiler para operadores más grandes, aunque no es su forma de operar. De todos modos, de ser así nosotros también transformaríamos nuestro negocio.

P.: Colonial ya ha empezado con la compra de Utopic_Us...

R.: Es la evolución de una parte del sector y es normal que lo transforme. Incluso una consultora podría comprar o crear una empresa de *coworking* en un momento dado.