

---

Mercado

# Javier Miñana (NY Business Group): “El ciclo no está en una fase de desaceleración, sino de transformación”

El director general de la compañía asegura que los *coworkings* y las viviendas de alquiler vacacional son los activos más atractivos para el capital extranjero en España.

M. C. P.  
23 may 2019 - 04:57



Javier Miñana es director general de NY Business Group. El ejecutivo asegura que los *coworkings* y las viviendas para alquiler son dos de los activos más atractivos para los inversores internacionales en el mercado español. Miñana afirma que el ciclo no se encuentra en una fase final, sino en un periodo de transformación.

**Pregunta: ¿Hay interés por parte de los inversores en España?**

**Respuesta:** El interés está siempre. Aunque estemos en una etapa de recesión económica o un ciclo expansivo, el interés está siempre. Sin embargo, el tipo de operaciones son diferentes, los activos que se buscan también y el tipo de inversor es

---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/mercado/javier-minana-ny-business-group-el-ciclo-no-esta-en-una-fase-de-desaceleracion-sino-de-transformacion>

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.

---

---

otro. No es el mismo inversor el que venía a España cuando estábamos en una fase de desaceleración que el que tenemos ahora, cuando el ciclo está más maduro, pero sigue habiendo oportunidades.

**P.: ¿En qué momento del ciclo estamos?**

**R.:** El ciclo no está en una fase de desaceleración, sino más de transformación. Vengo de trabajar en mercados teóricamente más maduros donde se hablaba desde hace muchos años de desaceleración. Sin embargo, después salen innovaciones en la forma de hacer negocios y sigue habiendo activos interesantes en los que invertir, movimiento de dinero, liquidez buscando activos seguros o con altas rentabilidades, etc. No creo que estemos estancados. El crecimiento sigue, de manera diferente.

**P.: ¿Qué tipo de inversores están apostando por España?**

**R.:** El inversor *distress* que estos años ha estado moviéndose mucho, ya no está tan activo. De hecho, nos encontramos que estos inversores ya adquirieron sus activos y ahora están en un proceso de venta de los mismos, sacando rentabilidades del repunte de los precios. Ahora, los inversores buscan en España rentabilidades que les permitan tener un crecimiento ajustado a la inflación y al riesgo que asumen. Sigue habiendo rentabilidades muy interesantes en los *coworkings*, donde se saca un mayor rendimiento del metro cuadrado, y en las viviendas destinadas a alquiler vacacional o a clientes de grandes empresas. Ahora mismo, los inversores extranjeros que miran hacia España están buscando este tipo de activos, pero que estén ya funcionando y que estén en rentabilidad.

**P.: ¿Atraen inversión el resto de activos?**

**R.:** Sigue habiendo dinámicas que hacen que tanto la vivienda de alquiler como el desarrollo y la venta siguen funcionando. La vivienda de alquiler en las principales ciudades tiene mucho recorrido porque también existe mucha demanda.

**P.: ¿Y el retail y logística?**

**R.:** La situación de inversión en retail y logística es tremendamente interesante. El sector de retail depende mucho del tipo de activo. Hay compañías que tienen éxito en este segmento porque basan sus negocios en la experiencia del consumidor. Sin embargo, hay otras empresas que están profundamente afectadas por el comercio electrónico. La inversión en logística, por una parte, ha tenido un estímulo muy grande por el auge del comercio electrónico y la demanda de centros de distribución. Sin embargo, en la otra cara de la moneda, no sabemos cómo puede afectar la guerra comercial entre China y Estados Unidos a este sector. En cualquier caso, el segmento logístico tiene margen de crecimiento.

---

**P.: ¿Cómo ha evolucionado el tipo de inversor desde la crisis?**

**R.:** Durante la crisis, y hasta hace relativamente poco años, teníamos inversores que venían a buscar paquetes de activos difíciles de comercializar y aprovisionados, de tal manera que lo podían comprar con unos descuentos enormes. En 2013, entraron grupos argentinos, mexicanos o chilenos, por ejemplo. Cuando el mercado se va estabilizando, ya va demostrando signos de estar un poco más fuerte, aquí entran inversores que tienen unos niveles de riesgo menores, buscan unas ganancias razonables y sostenidas en el tiempo. Ahora seguimos teniendo este tipo de inversión, pero hay que tener un poco más de previsión de cara a empezar ciertas operaciones.

**P.: ¿Cómo está el mercado de inversión en Estados Unidos?**

**R.:** En Estados Unidos hay un fenómeno interesante. En ciudades grandes como Nueva York o Chicago hubo, entre 2011 hasta 2014, una gentrificación de muchos barrios periféricos, pero con buenas conexiones. Allí había unas estrategias con un rendimiento operativo muy interesante y muy buenas rentas. A día de hoy, estos activos se han revalorizado mucho.

**P.: ¿Este fenómeno tiene algo que ver con el auge de las ciudades secundarias en España?**

**R.:** Las ciudades secundarias en España no tienen nada que ver con las ciudades secundarias de Estados Unidos. Estas urbes, conocidas de *per se*, como Dallas o Charlotte, tienen unas dinámicas económicas que solo existen allí. Por ejemplo, los bajos tipos impositivos de Dallas, ubicada en un estado que además es muy rico en petróleo y con una fuerte industria química, ha hecho que hayan surgido muchos servicios. Estas ciudades no paran de crecer y atraer población, porque se vive mejor allí que en las grandes ciudades. Las rentas son más bajas y los salarios son muy similares. Las ciudades secundarias en Estados Unidos no paran de atraer inmigración cualificada, porque tienen un desempleo que no llega al 4% y una renta per cápita de alrededor de 60.000 dólares anuales. Estas ciudades no tienen nada que ver con las ciudades secundarias en España.