

---

Mercado

# Mikel Echavarren (Colliers): “La concentración del sector inmobiliario es imparable”

El consejero delegado de Colliers International en España quiere apostar por reforzar el sector logístico a través de la compra de empresas y la integración de equipos expertos en la materia.

---

Marta Casado Pla  
11 feb 2019 - 04:49



**Pregunta.: ¿España es importante para Colliers?**

**Respuesta:** En España, hemos terminado el año con 22 millones de euros.

**P.: Marathon AM les ha encargado la gestión de 200 millones para la compra de suelo ¿Se han invertido ya?**

**R:** Hemos analizado más de 150 proyectos y hemos dado financiación por 40 millones de euros, con un presupuesto medio de dos millones y medio o tres millones por operación.

**P.: ¿De qué operaciones estaríamos hablando?**

**R:** Son siempre suelos residenciales; la compra de suelo finalista para primera vivienda, cooperativas y promoción residencial. El dinero se ha invertido, por

---

ejemplo, en financiación de suelo en el Cañaveral o en Alcorcón, pero financiamos proyectos en toda España.

**P.: ¿Tienen algún proyecto concreto?**

**R:** Preferimos diversificar. Mínimo invertimos dos o tres millones de euros por operación, y máximo son veinte millones por proyecto. Las últimas inversiones han sido entorno a los cinco, seis millones de euros.

**P.: En febrero de 2018 Irea se integró en Colliers. En octubre del mismo año, Niöra. ¿Tienen alguna otra operación en marcha?**

**R:** Seguimos mirando. Hemos analizado empresas de servicios en el área de la logística y hemos incorporado un equipo de seis personas, provenientes de la competencia, de BNP, expertos en logística y en industrial. Seguimos buscando expertos, sobre todo en oficinas y en locales. En estos últimos ocho meses, he estudiado la posibilidad de comprar o integrar de alguna forma no menos de diez empresas.

**P.: ¿Alguna empresa se ha ofrecido a colaborar con ustedes?**

**R:** Hay empresas que se han ofrecido, sobre todo empresas especializadas en la comercialización de viviendas en costa de cierto nivel y luego empresas de servicios industriales y logísticos. Nos gustaría integrarlos vía compra. También estamos haciendo algunos acuerdos con empresas. Además, este año vamos a incorporar entre tres y cuatro *senior advisors*, asesores senior, que nos den más visibilidad en algunos mercados que nos interesan. Por ejemplo, servicios técnicos relacionados con concesiones en el País Vasco. Hemos trabajado bastante allí y hay gente que estando en el País Vasco nos puede ayudar a penetrar todavía más.

**P.: Con la integración de Niöra se pretendía pasar de un volumen de negocio del 1% en la oficina de Barcelona al 10%. ¿Actualmente en qué punto está?**

**R:** Barcelona tiene asegurado que va a facturar, como mínimo, un millón de euros, que representará el 5% de la facturación total en España. Su objetivo es hacer dos, que yo creo que es bastante factible. Esperamos que este año se facture en España entre 23 y 25 millones.

**P.: ¿El sector inmobiliario tiende a la concentración?**

**R:** Yo creo que es imparable. El sector inmobiliario, que siempre ha sido muy local, está cada vez más dominado por inversores globales. Los fondos de inversión cada vez contratan más servicios homogéneos en todos los países. Es una tendencia que no es radical, es decir, no va a arrasar con las empresas pequeñas. Si estas empresas son buenas en determinados nichos, sobrevivirán. Pero sí es cierto que, para determinadas operaciones, si no eres grande, no tienes ni siquiera la oportunidad de competir. Si vas a vender una cartera de 200 millones de euros de inmuebles, como

---

propietario, sólo llamas a las *players* globales.

**P.: Niöra suponía una apuesta por Cataluña (además de la Comunidad Valenciana y las islas Baleares). ¿Les ha influido la situación política para tomar esta decisión?**

**R:** Nosotros somos corredores de maratón y somos corredores de fondo. En Cataluña hay que estar, en Barcelona hay que estar. Con independencia de lo que pase y del ruido político, es un sitio enormemente interesante. Hay otro aspecto interesantísimo y que sobrepasa la geografía, que es que Niöra era experto en la gestión de identificar edificios, buscar capital, buscar fondos, comprarlos, remodelarlos, hacer proyectos de lujo y venderlos. De hecho, el equipo de Niöra ha cerrado una operación en Madrid recientemente porque son especialistas en eso, mucho más que la oficina de Madrid.

**P.: ¿Y la decisión de Ada Colau de obligar a los promotores a destinar el 30% a vivienda pública?**

**R:** Esta decisión acabará paralizando la promoción residencial en Barcelona. De hecho, hay que tener en cuenta que Barcelona es mucho más grande que la propia ciudad, incluye también el área metropolitana.

**P.: En referencia a las perspectivas del sector inmobiliario, ¿cómo evolucionará el área de la logística?**

**R:** Tiene un recorrido enorme porque la logística está siendo cada vez más un espacio a medio camino entre un centro comercial y una nave industrial. En España el 25% de la población compra habitualmente por internet. En el Reino Unido, el 85%. La capacidad de crecimiento del ecommerce es brutal y predecible.

**P.: En este marco, ¿cuál es el futuro del *retail*?**

**R:** El sector de centros comerciales tiene un problema estructural muy importante. Necesita imperativamente una reconversión conceptual. Ahora mismo hay hasta seis segmentos de la población con diferentes actitudes ante la compra física en un centro comercial. Nosotros apostaremos por unos centros con un mayor contenido en ocio, centros muchísimo más grandes, que recreen o que atraigan por la experiencia, no necesariamente por la compra.

**P.: ¿Hemos aprendido de la crisis y de la burbuja inmobiliaria?**

**R:** Los bancos aprendieron de la crisis y, al prestar de una forma mucho más responsable, se elimina el riesgo de burbuja financiera. Detrás de cada grúa que ves hay un banco que financia porque hay gente que ha comprado un 30%, 40% o 50% de las viviendas y eso es enormemente sano. La evolución del sector va a seguir creciendo y con un dinamismo importante los próximos tres cuatro años. La economía española tiene fundamentos como para seguir creando empleo. El sector residencial depende fundamentalmente de la creación de empleo, aunque vaya a menores ratios de crecimiento, y de la confianza de los consumidores en el futuro.

---

Esto, en el sector residencial.

**P.: ¿Y en financiación institucional?**

**R:** Están entrando fondos que requieren rentabilidades más bajas, pero más seguridad, y que van sustituyendo a los fondos que entraron a principio, que eran más oportunistas. España sigue teniendo un atractivo enorme, entre otras cosas, porque tiene volumen, todavía tiene activos *distressed* que no se han digerido por parte de la banca. Si lo comparas con las alternativas de los fondos para invertir, Grecia asusta, es un país con muy baja seguridad jurídica. Italia, sí, pero Italia es Milán y poco más, y por lo tanto seguirán enfocando esos fondos a España.

**P.: ¿Afectará el *Brexit* al sector inmobiliario?**

**R:** El *Brexit* es una incógnita. Ya está teniendo un impacto en ventas de promociones en costa, donde afortunadamente, por la fortaleza que tiene la moneda de países nórdicos fuera de la Unión Europea, se están sustituyendo inversores británicos por inversores escandinavos y belgas. Puede haber mercados puntuales que sufran, pero ha habido otros inversores que están sustituyendo a los británicos. Los argelinos, por ejemplo, están comprando casi un 8% o un 10% de las viviendas de la Costa del Sol.