
Mercado

Óscar Fernández (Savills Aguirre Newman): “El mayor reto del ‘real estate’ español es poner en valor sus activos”

El director nacional de desarrollo de negocio de arquitectura de Savills Aguirre Newman señala los principales desafíos a los que se enfrenta a corto plazo el sector inmobiliario, en el marco del ciclo de conferencias Worktech 18.

B. Seijo
11 oct 2018 - 04:51



Oscar Fernández es el director nacional de desarrollo de negocio de arquitectura de Savills Aguirre Newman. El ejecutivo repasa, en el marco del ciclo de conferencias Worktech 18, el buen momento que atraviesa actualmente el *real estate* en España, tras unos años difíciles marcados por la burbuja inmobiliaria. Según el directivo, sin embargo, no es el momento de relajarse. Fernández afirma que el reto principal del

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/mercado/oscar-fernandez-savills-aguirre-newman-el-mayor-reto-del-real-estate-espanol-es-poner-en-valor-sus-activos>

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.

sector consiste en poner en valor sus activos para aprovechar al máximo el interés de los inversores internacionales.

Pregunta: ¿Cuál piensa que es el mayor reto al que se enfrenta el sector actualmente?

Respuesta: A corto plazo, aunque hemos avanzado muchísimo en estos dos o tres últimos años, el reto principal consiste en poner en valor nuestros activos. En España, por cuestiones económicas, culturales y sociales, la cartera de activos inmobiliarios estaba en un segundo plano por desatender aspectos que tienen que ver con su estado general e instalaciones. Estos años, en los que la economía ha ido bien y los actores internacionales han llegado, se ha avanzado de forma considerable en este aspecto, pero aún queda camino por recorrer. Otro desafío pendiente es saber sacarle partido a la arquitectura corporativa; actualmente, es posible transformar una compañía a través del espacio.

P.: Hablando de arquitectura corporativa, ¿vamos hacia espacios más reducidos? ¿La crisis ha tenido que ver con la transformación de las oficinas?

R.: En un proceso de transformación hay varios *drivers*, y uno de ellos es la optimización. Evidentemente, una compañía con una transformación tecnológica y un cambio en sus procesos puede pasar a utilizar una superficie menor o crear nuevos espacios que faciliten el día a día a los empleados y que, como consecuencia, aumenten la productividad de la plantilla.

P.: Otro asunto de actualidad en el mercado de oficinas es el traslado de muchas empresas en la periferia de las grandes ciudades. ¿La falta de suelo y el encarecimiento de las rentas ha propiciado que estas zonas se consoliden como nuevo centro de negocios?

R.: Hay empresas que son cíclicas en ese aspecto: cuando hay época de bonanza y les toca renovar, marchan a la periferia porque no pueden hacer frente a las rentas. Otro factor determinante es el hecho de que la oferta de espacio disponible en los centros financieros de las principales ciudades se ha reducido mucho en estos últimos años. Es lo que ocurre, por ejemplo, en Madrid, motivando que un gran número de compañías tengan que buscar otras ubicaciones.

“Es posible transformar una compañía a través del espacio”

P.: En general, ¿cree que el ejercicio 2018 ha sido bueno para el negocio inmobiliario? ¿Qué se espera para el próximo año?

R.: Ha sido un año excepcional. Junto con 2017, está siendo un año de récord sobre todo en inversión inmobiliaria y en el mercado de oficinas, dos parámetros que marcan la salud del *real estate*. Es verdad que se trata de una industria muy cíclica,

que o va bien o va mal. Sí que esperamos, aunque no a corto plazo, una ralentización de inversiones porque los activos ya han circulado, se han puesto en valor y las compañías que han sobrevivido a la crisis ya se han reinventado.

P.: ¿Qué marcará la agenda del *real estate* en los próximos meses? Entre oficinas, retail, logística y residencial ¿de quién piensa que será 2019?

R.: Esperamos una continuidad sin grandes alteraciones. Es cierto que en el sector logístico, que está siendo la punta de lanza este año, puede haber una rentabilización, duplicando volúmenes de negocio y de inversión de un año para otro. Podemos esperar un 2019 de transición hacia una época más calmada que seguramente dará paso a otra tensión en el mercado. La transformación que ha vivido el sector de una ligera atomización (mucho inversor nacional y particular) a la entrada de grandes *players* (fondos internacionales) ha sido posible gracias a la recuperación de la economía del país. La creación de las socimis también ha permitido potenciar la inversión en el inmobiliario, ofreciendo seguridad jurídica a los inversores mundiales.

P.: ¿Los vaivenes y la incertidumbre políticas realmente afectan al devenir del sector?

R.: Mentiríamos si dijéramos que una situación en la que todo va bien y en la que no hay incidencias no es mejor que una con riesgos. Pero al final, los que vivimos aquí, hemos visto que el impacto mediático y social ha sido, en proporción, más fuerte que lo que ha ocurrido finalmente. La tensión desmesurada se va relajando y todos parecemos volver al sentido común. Y eso los mercados lo notan; el año pasado, en cualquier foro de Londres, París o Múnich, la conversación giraba en torno a la política, pero en 2018 esto no ocurre.

“Las ‘proptech’ están impulsando cambios importantes en los procesos”

P.: ¿Cómo están cambiando el mercado inmobiliario español las *proptech*?

R.: Al margen de proporcionar ayudas a la intermediación o maneras diferentes de acercarse al inversor o al cliente final, las *proptech* están impulsando cambios importantes en los procesos. En arquitectura, por ejemplo, ya existen un gran número de aplicaciones de *software* que nos permiten llevar a cabo operaciones que hace unos años parecían inviables. Gestión de edificios, sostenibilidad, *big data*, etc. Como ocurre en todas las esferas de nuestra vida, la tecnología pasa ahora a jugar un papel fundamental en el sector y nos ayuda a generar muchas oportunidades.

P.: ¿En qué punto de maduración está el país en cuanto a este tipo de empresas respecto al resto de Europa y el mundo?

R.: Estamos en un punto de maduración alto. España siempre ha tenido un carácter emprendedor por encima de la media. Un ejemplo de ello es Barcelona, ciudad con una atracción tremenda hacia esta tipología de negocios y, desde luego, es por eso que las consultoras hemos creado líneas especialmente dedicadas al segmento *proptech*. Si establecemos una media con el resto de Europa, somos uno de los *drivers* principales.

P.: ¿Llegará el día en que sean más las empresas tecnológicas especializadas en el negocio inmobiliario que las tradicionales?

R.: No lo creo, y esto no sólo ocurre en el ámbito inmobiliario. Al fin y al cabo, en toda relación comercial el contacto humano es fundamental, pues la confianza es el primer eje impulsor de los negocios.