
Mercado

R. Vaspart (Mipim): “El gran reto del ‘real estate’ es que el usuario tome las decisiones”

El director de Mipim asegura que las ciudades secundarias experimentarán un gran crecimiento en los próximos años debido, en parte, a la densidad y explotación del mercado en las grandes ciudades.

Marta Casado Pla. Cannes
14 mar 2019 - 04:50



Ronan Vaspart, director de la feria Mipim

Ronan Vaspart, director de la feria Mipim, considera que el sector inmobiliario actual tiene tres grandes retos. Garantizar unas condiciones de trabajo dignas en todo el mundo, convertir al usuario en el centro de la acción y apostar por la sostenibilidad. A corto plazo, el mercado inmobiliario debe hacer frente también al *Brexit* y a la guerra comercial entre China y Estados Unidos que, si bien es cierto que pueden suponer oportunidades para Europa, generan incertidumbre en los mercados.

Pregunta: ¿Cuáles son las tendencias del mercado inmobiliario actualmente?

Respuesta: El mercado inmobiliario, a nivel global, funciona bien. El Mipim es un buen indicador para comprobarlo. Este año acoge a aún más personas que el año

pasado, lo que demuestra que la industria, globalmente, funciona. Más de 5.000 inversores e instituciones financieras, con dinero para invertir en proyectos del mundo entero, vienen a Mipim. Además, asisten también líderes políticos de todas las nacionalidades, que vienen a dar apoyo al sector inmobiliario, precisamente para favorecer que los inversores apuesten por proyectos de su ciudad o de su país.

P.: ¿Cómo puede afectar el contexto internacional al mercado inmobiliario?

R.: Principalmente, hay dos aspectos que pueden afectar a la economía a nivel global. El primero es la salida del Reino Unido de la Unión Europea. El segundo, el impacto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Estos dos factores no tienen un impacto directo sobre los precios, pero pueden afectar al sector inmobiliario.

P.: ¿Cómo?

R.: En el caso del *Brexit*, por ejemplo, ya hemos visto cómo las ciudades europeas han intentado atraer empresas con sede en Londres. En el caso de la guerra comercial entre China y Estados Unidos, la repercusión en Europa puede ser menor, pero también puede influir. El *Brexit*, sin embargo, no creo que afecte a Londres, que continúa siendo una ciudad muy atractiva para los inversores. En referencia a las precios, debemos tener en cuenta que dentro de veinte o treinta años el 50% o el 60% de la población mundial, un 10% o 20% más que actualmente, vivirán en ciudades. Las ciudades son atractivas y crecerán. Cuanto más demanda, también crecerán más los precios.

“En veinte o treinta años, el 50% o 60% de la población mundial vivirá en las ciudades”

P.: ¿Por qué aumentará tanto el porcentaje de población residente en las ciudades?

R.: Este crecimiento está relacionado, entre otras cosas, con las nuevas generaciones. Los *millennials* y la generación X y Z no tienen una lógica de compra, como era el caso de la generación de nuestros padres, sino de uso. Sólo hace falta ver el ejemplo del transporte. Actualmente, un joven ya no tiene la propiedad del coche, sino que usa vehículos compartidos. Es lo mismo que en el caso de los *colivings* o *coworkings*. La mentalidad de las generaciones ha evolucionado.

P.: ¿Se trata simplemente de evolución de la mentalidad, o también de los precios?

R.: Los dos. Hay un cambio fundamental de la mentalidad, pero también un gran impacto sobre los precios. La población apuesta por el *coliving*, no sólo por la experiencia, sino también porque se trata de una opción más barata que la compra de

vivienda.

P.: ¿Cómo se encuentra el mercado inmobiliario europeo?

R.: En Europa también hay una recentralización en las ciudades y una verdadera evolución de los proyectos de construcción. Hay muchos tipos de activos que están en plena transformación, como el sector de la logística, muy importante gracias al auge del *ecommerce*, o el *health care*. En España, el sector turístico ha experimentado un gran crecimiento. En términos generales, lo que ha tenido un crecimiento brutal en Europa es el *mixed use*, proyectos que mezclan todos los usos del sector. Se trata, por ejemplo, de oficinas con residencial o retail (cada vez más experimental que funcional) y muy ligado también a las infraestructuras. Para haber grandes proyectos inmobiliarios, hace falta que haya transporte.

“La mayor tendencia en Europa es el *mixed use*”

P.: ¿Este fenómeno se da sólo en Europa?

R.: Es global, pero en Europa es más fuerte porque hay una mayor dimensión social y sostenible.

P.: ¿Qué importancia tiene la sostenibilidad en el mercado inmobiliario?

R.: Es un tema de vital importancia. La apuesta por la sostenibilidad ya se incluye en todos los proyectos, el reto es aplicarla a la rehabilitación de los edificios. Los inversores, por su parte, también invierten en proyectos sostenibles, si bien hay aún algunos países donde es una asignatura pendiente.

P.: Además de este, ¿cuáles son los retos del sector?

R.: Para mí el gran reto es que el usuario tome las decisiones. Debemos parar de construir y después vender. Debemos preguntarnos primero qué quiere la gente para crear aquello que necesitan. Otros retos son las *smart city* o la transformación digital de la industria del *real estate*.

P.: ¿Qué ciudades son las preferidas de los inversores?

R.: Si hablamos de Europa, las favoritas son Londres, París y Madrid, pero cada vez más cobran más importancia las ciudades secundarias. En el caso de Reino Unido, por ejemplo, Londres es la ciudad más importante pero es un mercado tan denso y desarrollado que ahora los inversores estudian ciudades como Mánchester. En Francia, está Lyon, Marsella o Bordeaux.

P.: ¿Cómo ve el futuro del *real estate*?

R.: Los desafíos de los que hablamos hoy durarán cierto tiempo. Tener en cuenta la visión del usuario y garantizar unas condiciones laborales dignas en todo el mundo

| llevará un tiempo.