
Mercado

Ramón Riera (Fiabci): “Las buenas noticias para los fondos internacionales ya llegaron en su día”

En época de reactivación del sector, el presidente de la Federación Internacional del *Real Estate* (Fiabci) en España y Europa repasa los temas que copan la actualidad del *real estate* español. Entre ellos: si los precios de la vivienda han tocado ya techo o si otro ‘otoño caliente’ en Cataluña afectaría a la inversión internacional.

Berta Seijo
6 sep 2018 - 04:55



Ramón Riera está al corriente de los puntos fuertes y débiles del sector inmobiliario y de la construcción en España. El presidente nacional y europeo la Federación Internacional del *Real Estate* (Fiabci), que además es propietario de Eurofincas, sostiene que el *real estate* español cuenta con profesionales bien formados, pese a que, por ahora, no han sabido sacarle todo el partido a su potencial. Los que tampoco han

1 / 5

<https://www.ejeprime.com/mercado/ramon-riera-fiabci-si-los-fondos-extranjeros-no-sacan-la-rentabilidad-de-antes-de-sus-inversiones-en-espana-que-vend>

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.

tocado techo para Riera son los precios en la compraventa de viviendas, en contraposición a los del mercado de alquiler.

Pregunta: ¿Están los profesionales del *real estate* español mejor preparados ahora que antes de la crisis?

Respuesta: Estos años de crisis nos han dado una gran oportunidad para formar mejor a los gerentes y dueños de las agencias inmobiliarias y de las empresas constructoras. Hemos tenido todo este tiempo para reciclarnos y poder afrontar los nuevos retos. Vemos otra vez, sin embargo, que con la bonanza económica han vuelto a surgir nuevos órganos de competencia que no teníamos previstos. Entre ellos, las plataformas online. De lo que se trata ahora es de ser más competitivos tecnológicamente y de saber buscar aliados en este terreno.

P.: ¿Están realmente preocupados a día de hoy los operadores tradicionales por el avance de las *proptech*?

R.: En este momento existe un equilibrio entre operadores nuevos y tradicionales; ganará la batalla quien se aproxime más a lo que quiere el consumidor: confianza, seguridad, transparencia y buenas herramientas para poder trabajar su producto. Sobre todo en Inglaterra o en Estados Unidos ya tienen experiencia en el terreno de las *proptech*. Vivir en un mundo globalizado nos da una pista de que esta innovación llegará a España tarde o temprano, de que también en nuestro sector debemos ir al compás de los avances tecnológicos.

P.: ¿Cuáles cree que son los principales factores que han impulsado la recuperación en el sector inmobiliario español, sobre todo en los últimos dos años?

R.: Primero, el crecimiento económico, un indicador muy atractivo para los inversores. Luego, la bajada del desempleo y la reactivación del consumo y del número de transacciones. También la estabilidad de los tipos de interés; estamos prácticamente en negativo y esto da confianza a los inversores y usuarios finales. Por suerte, los bancos han vuelto a abrir el grifo, esta vez, por suerte, de manera diferente que durante la crisis.

“La reactivación del sector ha sido posible sobre todo gracias al crecimiento económico, la bajada del desempleo y la estabilidad de los tipos de interés”

P.: Hablando de los tipos de interés, ¿cómo cree que afectaría una subida como la que ya se está dando en Estados Unidos en España?

R.: Actualmente, la economía española no va a remolque de la americana, sino que viene marcada por las directrices del Banco Central Europeo (BCE). Aquí, de momento, el tipo de interés no subirá; si lo hace, esto afectaría al bolsillo de los consumidores, de la gente que tiene un compromiso con una hipoteca. Eso significaría una merma en la capacidad económica de muchos ciudadanos y un parón en el consumo.

P.: Otro factor que aporta dinamismo al *real estate* español es la presencia de inversores extranjeros. ¿Qué tipo de activos busca este comprador en el país actualmente?

R.: En 2009, del total de transacciones inmobiliarias realizadas en España un 4,5% correspondían a inversión extranjera. Ahora, esta cifra se acerca al 13%. Nuestro país atrae el capital internacional gracias a su clima, gastronomía, infraestructuras, red de comunicaciones, calidad de vida, protección y atención sanitaria, escuelas de negocio, etc. Y no sólo Barcelona y Madrid monopolizan la demanda, sino que también se invierte en sus áreas metropolitanas, en la costa o en ciudades como Málaga, ciudad que llegará a ser de las *top* en cuanto a precios en muy poco tiempo.

P.: A las puertas de una nueva edición de la Diada del 11 de septiembre, ¿cómo afectaría otro *otoño caliente* a la inversión extranjera?

R.: Cataluña ya ha pagado con creces una situación que nadie deseaba. En cualquier caso, no descarto que tengamos otro *otoño caliente*, situación que afectaría a la inversión extranjera. El dinero es muy cobarde y es muy posible que se fuera al resto de España y también a Portugal. Ahora bien, la inversión local no resultaría afectada.

“Otro ‘otoño caliente’ en Cataluña sería perjudicial para la inversión extranjera, pero no para el mercado local”

P.: Mencionaba Madrid o Barcelona como centros de inversión extranjera. ¿Cree que se ha tocado techo en los precios, tanto de compra como de alquiler, en estas capitales?

R.: En cuanto al alquiler, sí que se ha tocado techo. La prueba es que en los últimos meses hemos notado una caída en la demanda, precisamente debido a que el ciudadano medio no puede afrontar precios tan elevados. Otra cosa son las zonas *prime*, que seguirán manteniendo los precios altos. En cuanto a la vivienda desegunda mano, los precios también han tocado techo en algunas zonas de Barcelona y de Madrid. Será bastante difícil que haya un incremento mayor en los próximos meses, salvo en zonas de lujo.

P.: ¿Ve posible que se produzca una nueva burbuja inmobiliaria en el residencial?

R.: No. Para que se dé una burbuja tienen que existir una serie de condicionantes: especulación a lo grande, escalada de precios sin freno (todavía hay recorrido, en la mayoría de zonas de España los precios son un 30% inferiores a los de 2007) o entidades bancarias ajenas a la regulación.

P.: ¿Y en el segmento de los centros comerciales?

R.: Quien quiera estar en las zonas comerciales *prime* tendrá que pagar lo que el mercado pida. No olvidemos que las marcas no están allí para vender, sino para exponerse.

“Las administraciones deben impulsar la vivienda social, pero no a costa de la inversión privada”

P.: ¿El mercado de oficinas en España seguirá protagonizado por la escasez de oferta?

R.: Se prevé que en el 22[@] de Barcelona próximamente salga al mercado mucha oferta, cientos de miles de metros cuadrados. Eso ayudará a estabilizar los precios y a que aumente la oferta, que se ha visto recortada por el hecho de que muchos edificios de oficinas se han reconvertido en hoteles o en espacio residencial.

P.: ¿Cómo influyen las políticas nacionales y municipales en el “enfriamiento” o “calentamiento” del sector?

R.: Influyen mucho, y lo que tienen que hacer ahora las administraciones es enfriar el sector inmobiliario sacando al mercado más vivienda. Como se hace en Austria, donde el 80% de lo que se construye es vivienda social. Las medidas, nada fáciles de ejecutar, que propone Ada Colau deberían haberse adoptado hace veinte años y no estaríamos en esta situación. Más vivienda social sí, ahora bien, no a costa de la inversión privada.

P.: Otro ámbito de regulación que ha sembrado la polémica en la capital catalana son los alquileres turísticos. ¿Qué opina sobre ello?

R.: Es un tema que debe resolverse a nivel nacional; no puede ser que cada comunidad autónoma y cada ayuntamiento tengan su regulación. Esto despista a los

inversores y, además, no es justo. Los apartamentos vacacionales deben convertirse en un mercado realmente competitivo para que el consumidor extranjero pueda encontrar mejores condiciones, precios y servicios.

“Pronto, las promotoras españolas volverán a construir fuera, especialmente en otros países de la Unión Europea”

P.: En época de recuperación económica, ¿tiene sentido que los agentes y promotores inmobiliarios españoles vuelvan a invertir en ladrillo fuera de España?

R.: Sí, y seguro que muchas empresas volverán a internacionalizarse. Lo que ocurre es que en España (fuera de Barcelona y Madrid) aún existen muchas oportunidades de inversión. A nivel internacional, las grandes promotoras españolas construirán dentro de la Unión Europea, en los países donde realmente saben que podrán vender sus promociones.

P.: ¿Estos operadores serán capaces de competir con los grandes fondos de inversión extranjeros?

R.: Al fin y al cabo, los fondos extranjeros no son profesionales del sector y tienen la necesidad de encontrar *partners* que realmente sepan cómo tirar adelante los proyectos. Y aquí es donde entran en juego las promotoras y los agentes españoles.

P.: Falta de conocimiento del sector y estabilización de los precios. No parece que sean buenas noticias para los fondos de inversión internacionales...

R.: Las buenas noticias para los fondos ya llegaron en su día; ya compraron en su momento a precio de oportunidad. Por lo tanto, lo que tienen que hacer ahora es desarrollar sus inversiones y deshacerse un poco de esa fama de especuladores que les caracteriza. Los fondos, si quieren continuar aquí, también tendrán que buscar esa rentabilidad, como lo hacen las socimis. Si no, que vendan y se vayan.

P.: Por último, ¿cuál es el mayor reto que debe afrontar el sector hasta 2030?

R.: Debemos dar la sensación y acreditar que tenemos buenos agentes inmobiliarios, promotores y constructores. Y esa imagen tenemos que saber venderla para poder exportar más y dinamizar la economía del país.