Mercado

Víctor Pérez (ASG Homes): “No puede ser que a las empresas promotoras se nos vea como una amenaza”

El consejero delegado de ASG Homes defiende que las promotoras españolas deben seguir sacando vivienda al mercado para satisfacer la demanda de un comprador con nuevas necesidades.

B. Seijo / J. Izquierdo
8 nov 2018 - 04:51

Para Víctor Pérez, consejero delegado de ASG Homes, este es el momento del promotor inmobiliario, quien, lejos de temer el estallido de una nueva burbuja, debe aprovechar las oportunidades y la gran demanda que existe actualmente en el mercado residencial. Según el ejecutivo, el reto de las empresas pasa por saber hacer llegar un mensaje de seguridad y coherencia a los inversores y por añadir valor a sus activos. Ante una etapa de recuperación, Pérez también denuncia el retraso en la concesión de licencias urbanísticas por parte de algunos ayuntamientos del país y se

https://www.ejeprime.com/mercado/victor-perez-asg-homes-no-puede-ser-que-a-las-empresas-promotoras-se-nos-vea-como-una-amenaza

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.

muestra preocupado por lo que pueda ocurrir en las próximas elecciones municipales.

Pregunta: Tras haber dejado atrás los peores años de la crisis, ¿el promotor español ya puede bajar la guardia o debe estar preparado para afrontar una nueva burbuja?
Respuesta: Los promotores debemos seguir trabajando para que el ciclo continúe. Este es el mensaje que hay que lanzar. Para nada se trata de una nueva burbuja o del comienzo de un ciclo especulativo. Las entidades financieras están siendo súper rigurosas en el rating de las operaciones que se les presentan y racionales tanto en la concesión de préstamos al promotor como en la concesión de préstamos al detalle.

P.: ¿A qué se debe entonces la tensión entre la oferta y la demanda en muchas zonas del país?
R.: Esto ocurre porque no hay suficiente producto disponible. No nos engañemos: nadie va a comprar las miles de viviendas construidas en época de crisis, ni aunque las regalen, ya que se han quedado obsoletas. Nuestra responsabilidad ahora es la de iniciar nuevas promociones que sí se adapten a lo que los compradores demandan en cada región, independientemente de que queden inmuebles del ciclo anterior sin vender.

P.: ¿Cuentan con el apoyo de la administración pública para conseguir su objetivo?
R.: Podría elaborar un listado de ciudades donde el comportamiento de la administración pública no va en consonancia con los intereses de los inversores. No puede ser que a las empresas promotoras se nos vea como una amenaza. Y esta es la imagen que algunos ayuntamientos del país se dedican a dar de nosotros. Lo único que hacemos es llevar inversión, generar empleo y satisfacer la demanda de personas en busca de una vivienda habitual.

“Nadie comprará las miles de viviendas construidas en época de crisis, ni aunque las regalen”

P.: ¿La actuación de los ayuntamientos interfiere en su decisión a la hora de apostar por una ciudad u otra?
R.: Confiamos en aquellas ciudades en las que estamos seguros de que se van a cumplir los plazos habituales de un proyecto. No estamos ni mucho menos a favor de una calificación masiva e indiscriminada de suelo, estamos simplemente denunciando la poca disciplina y rigor en la concesión de licencias de obra. Es una cuestión de querer o no querer agilizar los trámites para poner más vivienda en el mercado.

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.

P.: ¿Barcelona aparecería en ese listado que mencionaba antes?
R.: En Barcelona los promotores no lo tenemos fácil, pero tampoco querría focalizarme en un caso en concreto. En Valencia, por ejemplo, hemos tardado diecinueve meses en obtener una licencia. El fondo tiene ahora mismo cierta precaución en invertir en sitios donde ocurre eso. Una vez que estudias el mercado, hay que rentabilizarlo, no vas a desarrollar sólo una promoción.

P.: ¿En qué zonas, por el contrario, no sufren por la incertidumbre en los plazos de tramitación de los proyectos?
R.: En el norte nuestra experiencia es buena en este sentido, nos tratan fenomenal, con un rigor absoluto. Ocurre lo mismo en Sevilla, ciudad que nos ha acogido trabajando en pro de su ciudad, de atraer inversores con músculo financiero y proyectos que ayuden a reactivar el mercado de la vivienda.

“No debemos lanzar mensajes de inseguridad o de desconcierto a los inversores”

P.: ¿Existe la posibilidad de que el dinero se asuste ante los cambios de rumbo de ciertas administraciones?
R.: Actualmente, la confianza que tenemos de nuestros inversores es tremenda. España es un foco de interés muy importante para ellos. Es cierto que estamos preocupados por lo que pueda ocurrir en las próximas elecciones municipales. Nuestros proyectos tienen una duración media de cuatro años y no queremos que el mercado se enfríe. Hay que mantener un comportamiento estable, de racionalidad y de coherencia. Sería terrible que los inversores empezaran a mirar hacia otros países, como Francia, Portugal o Italia. No les lancemos mensajes de inseguridad o de desconcierto.

P.: ¿España es un país con oportunidades a largo plazo para el sector inmobiliario?
R.: Todavía hay mucho recorrido y las oportunidades no sólo están en las grandes ciudades ni sólo en el segmento residencial. El turismo que recibimos cada año tiene un potencial que no podemos desaprovechar. Los extranjeros que visitan España luego compran apartamentos, especialmente en zonas como la Costa del Sol, o trasladan allí sus oficinas. El mercado de alquiler también es un nicho en el que debemos invertir porque cada vez hay más gente que por motivos laborales va de un lado a otro y es una demanda clarísima que no se está satisfaciendo.

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.

P.: El envejecimiento de la población también trae consigo nuevas demandas.
R.: Claro. Esto lo vemos en el creciente interés por los *senior apartments*, pisos tutelados para personas mayores que están hartas de vivir en una casa grande y que optan por irse a un apartamento más pequeño con servicios a su disposición, zonas adaptadas, garaje, restaurante, etc. España es el sitio ideal para invertir en este tipo de viviendas, porque hay demanda nacional e internacional. El extranjero entiende muy bien ese modelo.

P.: ¿Diría que el *real estate* español está más centrado en atraer al inversor internacional que al nacional?
R.: Es verdad que el inversor internacional está muy presente en España, pero estamos viendo que el comprador español, que ha sido capaz de ahorrar durante la crisis, empieza a ser un operador a tener en cuenta en el mercado inmobiliario. Se trata de familias que ven en el activo residencial una manera de sacar rentabilidad a su capital y que están reactivando el sector y la economía. Aunque inviertan en una segunda vivienda o compren para después alquilar, no lo hacen con fines especulativos, como ocurría antes.

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.