



Expertos de las grandes empresas del Real Estate vaticinan que la economía española crecerá entre un 1,2 y un 1,3% en 2023

José Ignacio Morales, CEO de Vía Célere; David Martínez, CEO de AEDAS Homes; Borja García-Egotxeaga, CEO de Neinor Homes; y Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa, han compartido su visión sobre un sector que sigue mostrando su fortaleza ante la incertidumbre económica actual

La problemática de la falta de suelo, principal causa de la tendencia alcista de los precios, ha protagonizado diferentes sesiones poniendo el foco en la necesidad de agilizar las licencias para frenar estas subidas

Barcelona, 21 de octubre de 2022 – El plato fuerte de esta última jornada de [THE DISTRICT](#) ha sido, sin duda, la ponencia de **Michael Swank, Senior Managing Director in Real Estate Acquisitions Europe de Blackstone**, que ha reflexionado sobre las principales tendencias globales en diferentes activos inmobiliarios de cara al próximo 2023, en una exclusiva sesión.

Otros de los grandes expertos del sector han compartido con los asistentes sus consideraciones, arrojando luz sobre el camino a seguir para tener éxito en las promociones inmobiliarias del año que viene en un contexto especialmente incierto. Así, **José Ignacio Morales, CEO de Vía Célere**, ha señalado que *“las promotoras españolas afrontan con mucha fortaleza la incertidumbre que estamos viviendo, y, desde luego, en una posición mucho mejor que en crisis anteriores. Pensamos que el gran enemigo a batir es la inflación, pero también que tendrá una duración máxima de uno o dos años”*. En el mismo sentido opinaba **David Martínez, CEO de AEDAS Homes**, que ha asegurado que *“a pesar de los tipos de interés, el COVID, la crisis de suministros y el aumento de los costes de la construcción, creo que las promotoras presentarán beneficios récord gracias a su estructura saneada. Las perspectivas para nuestro sector son excelentes, ya que se unen una demanda solvente y una oferta limitada”*.

Por su parte, **Borja García-Egotxeaga, CEO de Neinor Homes**, ha ido más allá apuntando que *“España afrontará esta crisis mejor que muchos países europeos, a diferencia de crisis anteriores. En 2023, la economía española crecerá alrededor de 1,2-1,3%, con lo que no se creará empleo, pero tampoco se destruirá. Este escenario no será un descalabro para el sector de la promoción inmobiliaria, porque lo que se entregará de materia de nuevas viviendas en 2023 ya está vendido. Como mucho se observará una ralentización temporal de las ventas, aunque no afectará a los precios”*.

Los activos con mayor perspectiva de crecimiento han protagonizado los principales debates durante estos tres días. Por su parte, **Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa**, ha puesto el acento en una de las principales tendencias, asegurando que, *“uno de los ‘assets’ que tienen mejores expectativas, incluso con el bache que se prevé para los próximos meses, es el ‘build to rent’, especialmente destinado a colectivos como los jóvenes o las personas mayores. Y es que en España, solo un 10% de las nuevas viviendas están destinadas a alquiler, una cifra que supone, en volumen, un total anual de aproximadamente 8.000 viviendas, totalmente insuficiente para la demanda existente”*.

Una problemática, la de la falta de oferta, a la que **García-Egotxeaga** ha sumado una nueva derivada poniendo sobre la mesa que *“la ley de la vivienda no ayudará a facilitar el acceso a la misma, ya que no se ha estudiado la demanda real que existe. Lo que me preocupa es el revuelo*

The District es un evento de:

NEBEX T
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS



*que se ha generado con esta nueva regulación. Los efectos son mayores durante la tramitación que en la aplicación de la ley, un hecho que genera alarma frente a los inversores extranjeros. Por eso, lo que necesitamos es una regulación clara, justa y estable en el tiempo". Una implicación de las autoridades que también ha reclamado **David Martínez** reconociendo que, "la colaboración público-privada tiene que ir más lejos que la construcción de edificios destinados al alquiler. Se tiene que construir una relación de confianza y también se tienen que ajustar los riesgos a los que se enfrenta el promotor con los márgenes económicos que se pueden obtener".*

La falta de suelo, el gran reto actual

Tras tres días de debates y diálogos en THE DISTRICT, una de las principales conclusiones ha sido que la clave de que la tendencia alcista de los precios persista reside en la enorme diferencia que existe entre oferta y demanda. Es por ello que es necesario aumentar la cantidad de suelo finalista y agilizar las licencias para frenar unos precios que en algunas zonas del país ya se acercan a los de la burbuja. **Marta Colás, Profesora Adjunta de IE**, ha incidido en que *"la oferta de suelo finalista en España es muy escasa y limitada, mientras que hay más suelo en gestión. En contraposición, la demanda de suelo es muy alta. Además, esto se junta con el hecho que es fácil que los planes de desarrollo urbano queden desfasados rápidamente, y no se vinculen con las tendencias de movilidad urbana o usos que realmente se necesitan".*

A este respecto, **Pedro Rodríguez Agudín, Director de Negocio, Landcompany 2020**, ha añadido que *"es vital hacer un análisis riguroso del ciclo de vida del desarrollo del suelo, realizando una monitorización constante mediante indicadores internos y externos que ayude a tomar decisiones. Es muy difícil prever los escenarios a 10-15 años vista. Cuánto más corto sea el proceso de desarrollo de suelo, menos riesgos hay para el inversor y se atraen más inversiones".*