

SUELO 2011

XIII Encuentro Sectorial sobre el
Mercado de Suelo en España

PATROCINAN:



COLABORAN:



MEDIO:



ORGANIZA:



Próximas Jornadas - Cesine Formación

HIPOTECAS 2012

**IX Encuentro Sectorial sobre
Mercado Hipotecario en España**
Enero

INMOHOTEL 2012

**VIII Encuentro Sectorial sobre
Sector Inmobiliario Hotelero**
Abril

PROJECT 2012

**XIV Encuentro Sectorial sobre
Project Management en España**
Septiembre

VIVIENDA 2012

**XIV Encuentro Sectorial sobre
la Vivienda en España**
Febrero

OPTIMIZA 2012

**II Encuentro Sectorial sobre
Facilities Management**
Mayo

FRANQUICIAS 2012

**IV Encuentro Nacional de Franquicias,
Proveedores e Inversores**
Octubre

TASACIÓN 2012

**XVII Encuentro sobre Tasación,
Valoración y Optimización de Activos**
Marzo

INMOFONDOS 2012

**III Foro de Negocio Inmobiliario
entre Inversores**
Junio

CONSULTORES 2012

**XI Encuentro Sectorial sobre Consultoría
III Encuentro RICS**
Noviembre

La gestión del stock de suelo como clave para la recuperación del sector

El auditorio de la sede del bufete de abogados Hogan Lovells en Madrid acogió un año más el encuentro dedicado por Cesine Formación y Jornadas a la industria del suelo. El activo inmobiliario más dañado por la crisis sigue siendo objeto de debates jurídicos y ocupa ahora, además, un lugar

central en la agenda de gestión de las entidades financieras. Sobre el modo de reactivar el mercado de suelo para garantizar el futuro del sector debatieron los expertos convocados a un encuentro patrocinado por Hogan Lovells, Desarrollos Inmobiliarios Artevida, Gas Natural e Inmorescue.



De izquierda a derecha, Emilio Gómez, socio de Hogan Lovells y moderador de la primera ronda de ponentes, José Antonio Martínez Páramo, director general de Suelo de la Comunidad de Madrid e inaugurador de la jornada, Carlos Bardavío, counsel de Hogan Lovells y moderador de la segunda mesa, y Ángel Hernández, jefe de Enajenaciones Inmobiliarias de Adif.

El XIII Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España organizado por Cesine Formación y Jornadas y la revista Metros² y celebrado el pasado 15 de diciembre puso su foco sobre los nuevos actores en el mercado de suelo para esclarecer el posicionamiento de las entidades financieras y del resto de los agentes inmobiliarios de cara a 2012. Las dos rondas de ponentes estuvieron moderadas por Emilio Gómez y Carlos Bardavío, socio y counsel, respectivamente, del bufete que sirvió de anfitriona al encuentro, Hogan Lovells. Entre los temas abordados por los ponentes destacaron los obstáculos de la administración a la transformación de suelo, los parámetros de diseño de los nuevos desarrollos urbanos, las dificultades de valoración de solares en el contexto actual de ausencia de transacciones, la gestión del stock de suelo en manos de las entidades financieras y la autopromoción como alternativa inmobiliaria. Inauguró el encuentro el director general de Suelo de la Comunidad de Madrid, José Antonio Martínez Páramo, quien aprovechó su intervención para anunciar el propósito de la administración

regional de crear un punto único de información en el que sus tres organismos públicos con competencias de suelo "puedan promocionar sus terrenos vacantes conjuntamente, facilitando así su salida al mercado". Esta convergencia informativa se produciría entre la citada dirección general, el Instituto de Vivienda de la Comunidad de Madrid (IVIMA) y Nuevo Arpegio. El IVIMA cuenta con 400 millones de euros de presupuesto, un parque de 23.000 viviendas en alquiler y 10.000 viviendas en distintas fases de promoción en la actualidad, mientras que Nuevo Arpegio se dedica principalmente a desarrollar suelo industrial. Estos tres agentes públicos trabajan de forma coordinada siguiendo el principal objetivo de la política de suelo de la Comunidad de Madrid: "obtener la mayor colaboración posible del sector privado". Siguiendo esa orientación "se han puesto terrenos a disposición temporal de los promotores para estimular la construcción de viviendas bajo régimen de concesión, una iniciativa novedosa en el sector con la cual ya se han licitado 5.000 viviendas", según explicó Martínez Páramo durante su intervención.



De izquierda a derecha, los asistentes al encuentro Jesús Carrillo y Sara Dotor, directivos de Premier España, Tomás Barrera, director general de Tauw, con Mercedes Gambao y Álvaro Fuentes, de la delegación de Madrid de Sociedad de Tasación, Herminia Villajos y Jesús Menchero, director gerente de Grupo Menchero, y Francisco Esquivias, secretario general de Arpegio, con Fernando del Águila, director en Águila Management.

José Manuel Domínguez

Prescripción - Promoción del Gas. Gas Natural SDG

El desarrollo del *Código Técnico de la Edificación (CTE)* y el nuevo reglamento de valoración de suelo plantean la dotación energética como requisito del suelo urbanizado y la obligación de que los nuevos desarrollos sean sostenibles económicamente. En ese sentido, *“la canalización de gas natural requiere baja inversión y este combustible es el mejor aceptado por el mercado europeo y nacional, ya que suministra energía a más del 60% de la población española”*. Además el gas natural aporta ventajas

medioambientales respecto a otros combustibles, incluida la electricidad, *“como demuestra que un kilovatio-hora de electricidad emite tres veces más CO₂ en origen que un kwh de gas”*. Por otro lado, el grupo **Gas Natural** ofrece valores añadidos al promotor *“desde el diseño conceptual de una nueva urbanización”*, garantizando el suministro de gas en plazo y la obtención de la infraestructura al menor coste posible, y planteando *“las mínimas complicaciones durante el proceso de urbanización”*.



Andrés Lorente

Director del área de Suelo de Tinsa

Sobre la pronunciada tendencia a la baja en el precio del suelo, el ponente afirmó que *“no es posible establecer una cifra general para todos los tipos de terrenos”*. Nos encontramos en una situación de total ausencia de transacciones, *“lo cual obviamente no implica que el suelo haya dejado de tener valor”*. ¿Cómo valorar sin muestras de mercado? *“En el cálculo van a intervenir de forma decisiva los plazos de transformación del suelo. Se ha hablado de un descenso de hasta el 65%, pero hay diferencias muy*

claras según la zona”. Operaciones públicas recientes como *Campamento* en Madrid han movido un millón de metros² en la capital *“a un precio por debajo del que se pagaba en Alcorcón Norte durante pleno boom inmobiliario”*. De los 413.000 millones de euros de crédito promotor en manos de las entidades financieras, 308.000 corresponden a suelo. *“Si tenemos en cuenta que la banca española ganó 9.200 millones de euros el año pasado, tenemos una aproximación bastante directa al problema”*.



Hernando de Soto

Director de Desarrollo de Negocio de Parque de Valdebebas

El nuevo *Observatorio de la Vivienda* en la web de *Parque de Valdebebas* permite a los compradores de vivienda en este nuevo desarrollo al norte de Madrid comprobar el estado de ejecución de su piso. *“Las obras de urbanización ya están ejecutadas en un 98%”*, explicó **de Soto**, quien detalló que hay 73 promociones residenciales en curso -53 de ellas de vivienda protegida- que equivalen a más de 5.000 viviendas del total de 12.500 previstas en la nueva ciudad. De esas 73, diez ya están en obras y 60 van a ser construidas bajo régimen de coope-

rativa, fórmula que unida a la de comunidad de bienes representa un 90% de las promociones en curso en Valdebebas. Estas cifras *“confirman el auge de la autopromoción, que permite ahorrar costes y obtener financiación con más facilidad”*. Además, bajo la fórmula del uso mixto residencial con obligación de promover locales comerciales en los bajos de los edificios, *“se han añadido 74.000 metros² a la superficie de este uso que aportará el centro comercial, cuyas labores de precomercialización está desarrollando con éxito Doughty Hanson”*.



Enrique Delgado

Director general de Arcona Ibérica - Megapark

Arcona Ibérica está especializada en desarrollos muy amplios en los que prima el uso comercial. Un ejemplo es el consorcio urbanístico aún por liquidar que dio lugar al *Megapark* de San Sebastián de los Reyes a finales de los años 90, *“un consorcio muy particular por la combinación de usos y por las muchas infraestructuras que se nos obligó a desarrollar”*. Estos consorcios suelen originarse mediante modificaciones del planeamiento, *“por lo que su desarrollo suele detenerse en algunos momentos al prosperar distintos*

recursos judiciales contra esas modificaciones”. Lo mismo ha ocurrido a la empresa en Barakaldo, *“donde una de las sentencias ha multiplicado por 77 el valor del suelo en una de las parcelas”*. En otro caso, una Confederación Hidrográfica detuvo un desarrollo con el plan general aprobado porque encontró cuatro arroyos en el terreno. *“Hay que plantarse ante la administración para que esta inseguridad jurídica no se mantenga en una situación como la actual, en la que es imposible desviarse ni un ápice del presupuesto”*.



José M^a Sánchez del Castillo

Gerente de Desarrollos Inmobiliarios Artevida



La reciente actividad de las cooperativas en el desarrollo de suelo se debe a la incapacidad económica que está paralizando a otros agentes tradicionales del mercado como promotoras, administraciones públicas y entidades financieras. *“Los gestores de cooperativas somos los grandes sufridores en esta coyuntura porque desde el minuto cero del desarrollo de la promoción nos ocupamos directamente de las necesidades de nuestros clientes”*, expresó **Sánchez del Castillo**, quien añadió que en el sector cooperativo *“existe interés por crear cooperativas de alquiler”*, para lo que sería necesario cambiar la legislación. En cualquier caso, *“para fomentar el alquiler hay que mejorar la fiscalidad favoreciendo que los promotores no*

paguen IVA en este tipo de promociones”. En la adaptación de las cooperativas al ciclo inmobiliario actual *“también están cobrando relevancia nuevas oportunidades de negocio como las derivadas de la rehabilitación”*. Sobre la situación general del sector, el directivo señaló que *“hay mercados muy locales en los que el suelo disponible va a desaparecer muy pronto, lo que va a ocasionar de nuevo su encarecimiento”*. También aseguró que *“cuanta más vivienda protegida se construye más se encarece la vivienda libre, porque en algún sitio hay que repercutir los costes”*, lo cual obliga a concluir que en el sistema actual *“los compradores de vivienda protegida están ganando dinero a costa de los compradores de vivienda libre”*.

Fernando Moliner

Director Gerente de Inmorescue



El stock de suelo no es un problema por sí mismo; el problema es la deuda asociada al suelo. Esa es la premisa de la que partió el ponente, quien precisó que los solares adjudicados por la banca durante la crisis alcanzan ya un volumen de 30.000 millones de euros. *“Los problemas complejos hay que segmentarlos: debe procederse a una clasificación de estos activos no por tipologías sino por liquidez, y después aplicar políticas y plazos diferentes a cada categoría de activos”*, recomendó **Moliner**, quien también consideró necesario adaptar las provisiones a la situación del mercado. Según los datos expuestos por el directivo, entre un 30% y un 40% del saldo de deuda de los promotores puede estar

asociada al suelo, *“lo que con mucha probabilidad puede suponer unos 130.000 millones de euros, ni más ni menos que el 13% del PIB”*. El problema *“es especialmente gravoso en el caso del suelo no urbanizado, porque ha sufrido una mayor destrucción de valor y requiere mayor inversión para su transformación o mayor descuento para su venta”*. A su vez, esta tipología puede suponer alrededor de un 30% del total de la deuda. En conclusión, *“es recomendable no cargar las tintas contra el suelo porque es una materia prima generadora de actividad económica”* dentro de un sector, el inmobiliario, *“que debe considerarse sistémico porque genera mucho empleo”*.

Coral Fernández

Concursos y Adjudicaciones. BBVA



En los concursos de acreedores en los que interviene, la banca está intentando sacar activos inmobiliarios de la masa del concurso subrogándolos a terceros. A menudo acaba comprándolos la propia entidad financiera. *“Lo último que queremos es quedarnos estos activos en nuestro balance, por lo que antes preferimos refinanciar”*, admitió **Fernández**, *“eso explica la ola de refinanciaciones que hubo hace unos años y que está a punto de repetirse”*. Dependiendo del tipo de activo, la banca sigue un comportamiento u otro. *“Las viviendas terminadas las vendemos, entregando el mandato comercial a terceros o a través de nuestra propia red comercial. El problema es mantenerlas.*

Las viviendas sin terminar se completan mediante acuerdos con promotores”. En el caso del suelo, teniendo en cuenta el bajísimo nivel de compraventas y los costes de gestión, *“se analiza su estado de desarrollo urbanístico y el coste de mantenerlo en balance y convertirlo en viviendas. La normativa es siempre un problema añadido que suma riesgos comerciales, técnicos, urbanísticos y financieros”*. La ponente recomendó *“clarificar cuál es realmente la demanda actual de vivienda y si es necesario construir más”* y añadió que *“al Banco de España le toca ahora mover ficha y pronunciarse sobre el modo en que se debe gestionar el stock inmobiliario en manos de la banca”*.

César Barrasa

Director de Inversiones de PME Spain

Las transacciones de vivienda durante 2011, a pesar de la disminución del IVA de la vivienda nueva del 8% al 4%, continuaron descendiendo. En los nueve primeros meses de 2011 *“las ventas totales de viviendas cayeron un 29% respecto al mismo período de 2010, de forma más pronunciada en vivienda nueva (-43%) que en vivienda usada (-20%)”*, ilustró el ponente, quien señaló que *“la tendencia sigue siendo suavemente descendente, aunque parece que podemos estar tocando fondo”*. Los registros del tercer trimestre del año muestran la menor cifra de transacciones de vivienda nueva de la serie existente. A pesar del espectacular descenso de las viviendas terminadas desde 2009,

“la caída de las transacciones de vivienda nueva da lugar a que, aunque en menor cuantía, siga incrementándose el stock de vivienda sin vender”, según los datos mostrados por **Barrasa**. En 2011 el stock de vivienda nueva alcanzó los 16,5 unidades por 1.000 habitantes, con especial incidencia en Castilla-La Mancha, Murcia, Canarias y Comunidad Valenciana. El panorama *“obliga a realizar grandes ajustes, fundamentalmente vía precios, a aplicar una gestión fuerte en los activos y a incentivar la inversión privada para lograr la recuperación de la economía”*. En conjunto, *“la economía española tiene una grave necesidad de desapalancamiento”* y debe ajustar los gastos a los ingresos.



Jorge Escobar Responsable de Desarrollos Inmobiliarios de Ahorro Corporación Soluciones Inmobiliarias

Actualmente existen 17 cajas de ahorros y este año *“es posible que haya otro proceso de concentración que reduzca de nuevo a la mitad el número de entidades”*, según explicó el directivo. El precio del suelo, como el de la vivienda, seguirá bajando en 2012 hasta completar un descenso del 65% desde niveles de 2007, *“del que sólo hemos completado un 30%”*. El ponente señaló que aproximadamente la mitad del valor de los solares adjudicados por la banca ha recaído sobre el tejado de las cajas de ahorros. Y admitió que el sistema podría haber reaccionado antes a un problema largamente anunciado: *“Hemos perdido mucho tiempo, deberíamos haber ges-*

tionado antes el problema del stock en manos de la banca”. La situación actual obliga al lado de la oferta a una mayor flexibilidad. *“Hay que ajustar costes y beneficios en las promociones, incrementar el aporte de fondos propios a la hora de comprar suelo y recuperar el recurso a las permutas, más necesarias que nunca”*. También deben establecerse canales de comercialización efectivos: *“En Ahorro Corporación hemos creado uno propio con un área específica para captar turistas residenciales en el extranjero, denominada SpainColors”*. Por último, *“cooperativas, family offices y promotoras pueden aliviar en parte la carestía actual de financiación”*.



José Ignacio García Sancho

Director de Expansión de Arpada

La de **Arpada** es *“la historia de una constructora con final feliz”*, según la presentó su director de expansión, quien pasó a explicar el proceso de reconversión de una empresa familiar de la zona sur de Madrid cuyos orígenes se remontan a comienzos del siglo XX y que hasta 2006 ya tenía experiencia en la construcción de todo tipo de tipologías inmobiliarias. *“Tuvimos ocasión de comprobar que en el momento en que cogíamos más obra de la cuenta, perdíamos eficiencia”*, confesó el directivo. *“De modo que si en los buenos tiempos estudiábamos proyectos por valor de 1.000 millones para quedarnos con los 100 millones que correspondían a nuestras necesidades de contratación, pasamos a estudiar sólo la*

mitad escogiendo muy bien las obras por las que competíamos”. De esa progresiva especialización la constructora pasó a reinventarse en empresa de servicios. *“Actualmente nuestro trabajo consiste en devolver liquidez a activos en manos de empresas que se quieren librar de ellos, con clientes como BBVA o Ahorro Corporación”*. En cualquier caso, la constructora no renuncia a retomar la actividad que mejor conoce. *“Tenemos un plan para irnos a México, pero queremos hacerlo con los mismos parámetros de calidad con los que crecimos en España”*, explicó **García Sancho**. *“Nuestra intención es que en 2016 nuestra cartera duplique allí a la que tengamos en España”*, concluyó el directivo.

