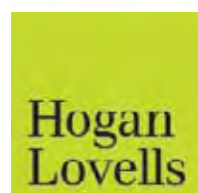


## SUELO 2010

### XII Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España

Patrocinadores:



Colabora:



Madrid, 17 de diciembre de 2010

Organiza:



Medio:



#### HIPOTECAS 2011

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario  
Madrid, Enero 2011

#### TASACIÓN 2011

XVI Encuentro sobre Tasación y Valoración en España  
Madrid, Febrero 2011

#### INMOHOTEL 2011

VII Encuentro sobre Mercado Inmobiliario Hotelero  
Madrid, Marzo 2011

#### VIVIENDA 2011

XIII Encuentro Sectorial sobre la vivienda en España  
Madrid, Abril 2011

#### SUPERCONGRESO 2011

III Foro Intersectorial del Mercado Inmobiliario  
Madrid, Mayo 2011

#### INMOFONDOS 2011

III Foro de Negocio entre Inversores  
Madrid, Junio 2011

#### PROJECT 2011

XII Encuentro Sectorial sobre Project Management en España  
Madrid, Septiembre 2011

#### CONSULTORES 2011

X Encuentro sobre Consultoría y Gestión de Patrimonio  
Madrid, Noviembre 2011

#### SUELO 2011

XI Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo  
Madrid, Diciembre

# Hacia un modelo de suelo al servicio del mercado

**El XII Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España organizado por CESINE se desarrolló este año en el auditorio del bufete de abogados Hogan Lovells con dos ejes de contenido bien diferenciados: legislación urbanística y operativa de negocio en el mercado de suelo. Patrocinado por Arpegio, Hogan Lovells, Dharma Sigi y**

**Oproler, el encuentro dejó sobre la mesa algunas conclusiones: hay inversores preparados para volver al mercado español de suelo, pero será necesario que se realicen los ajustes necesarios sobre una legislación aún demasiado rígida y contraria a la liberalización, según varias de las opiniones escuchadas en el encuentro.**



De izquierda a derecha, los componentes de la primera mesa de debate: Carlos Bardavío, asociado senior inmobiliario de Hogan Lovells, Pedro Bernad, director de proyectos de Arpegio, Miguel Ángel Ruiz, consejero delegado de Arpegio, José Ignacio Morcilo, director de Urbanismo de Santander Global Property y Luis de Manuel, director del postgrado "Promoción Inmobiliaria y Urbanismo" de la UCM.

**I**nauguró la jornada **Miguel Ángel Ruiz**, consejero delegado de la empresa pública de gestión de suelo de la Comunidad de Madrid, **Arpegio**, quien definió en unos cuantos rasgos la situación actual del mercado de suelo. Desde **Arpegio** se valora que el problema más común hoy en día es que los terrenos "estén contabilizados a unos precios superiores a los que hoy contabiliza el mercado".

Por lo tanto, dado que el de suelo es un negocio cíclico, "lo más acertado es ganar tiempo esperando a que mejore la situación, esforzándonos en avanzar lo máximo en la optimización de la clasificación del suelo, dado que la inversión requerida para esto es baja comparada con la que requieren las obras de urbanización". Una vez transformado el suelo, los propietarios estarán preparados para buscar inversores o compradores. "Mientras tanto, debemos segmentar el stock de suelo en el activo de la empresa según una estrategia comercial, y dependiendo de su grado de maduración, venderlos o retenerlos".

Las dos rondas de ponentes en las que se articuló el encuentro profesional "Suelo 2010" estuvieron dirigidas por dos componentes del despacho de abogados anfitrión de la jornada, **Carlos Bardavío** y **Emilio Gómez**, abogado senior y socio inmobiliario, respectivamente, de **Hogan Lovells**. Entre los ponentes, aparte de la representación pública, hubo especialistas que interpretaron para los presentes el nuevo

reglamento que desarrolla la *Ley del Suelo* estatal, encabezados por el profesor de la **Universidad Complutense Luis de Manuel**. También se dio voz a directivos representantes de los principales operadores del mercado de suelo en los segmentos logístico y comercial, así como en los ámbitos de la inversión y la gestión.

Al comienzo del encuentro se escuchó alto y claro el diagnóstico de la situación enunciado por **Pedro Bernad**, director de proyectos de **Arpegio**, al afirmar que "el mercado de suelo ha tocado fondo", por lo que la única evolución previsible es la mejora de un contexto muy deteriorado.

Según datos del **Ministerio de Fomento**, el precio del suelo urbano se situó en el tercer trimestre del 2010 en 190,80 euros por metro<sup>2</sup> un 19,7% menos que en el mismo periodo de 2009, lo que representa la mayor caída registrada desde que el Gobierno comenzó a elaborar la Estadística del Suelo en 2005. Entre julio y septiembre de este año se realizaron 4.279 transacciones de suelo, el 14,8% menos que en el tercer trimestre de 2009. En esas operaciones se transmitieron 5,4 millones de metros<sup>2</sup> por valor total de 832,6 millones de euros.

El mayor descenso en el precio del suelo tuvo lugar en los municipios de más de 50.000 habitantes, donde bajó el 30,6%, hasta los 416 euros por metro<sup>2</sup>. Mientras, en las localidades de entre 10.000 y 50.000 habitantes bajó un 11,9%, y en las de entre 5.000 y 10.000 habitantes, un 5,8%.

## Pedro Bernad

Director de Proyectos de Arpegio

El directivo de **Arpegio** mencionó en su turno de palabra la reciente supresión por parte de la **Comunidad de Madrid** de las cesiones de suelo para redes públicas supramunicipales. La medida se incluye en una de las enmiendas de la *Ley de Acompañamiento* de los presupuestos de 2011 de la región y modifica sustancialmente la legislación sobre suelo al restringir la cesión pública que los promotores estaban obligados a realizar sobre sus terrenos, terminando así con una práctica establecida en la región desde 2001. La Comunidad defiende que los cambios introducidos en seis artículos de su *Ley de Suelo* agilizarán trámites y reactivarán el mercado inmobiliario, con el fin último, mencionado por **Bernad**, “de abaratar el suelo en un 30%”. Además, la administración autonómica va a dotarse “de instrumentos más ágiles para cambiar la clasificación del suelo sin modificar el planeamiento”. El ponente describió algunos de

los problemas que aquejan hoy al mercado de suelo, “como un precio muy elevado en un escenario competitivo muy difícil para captar inversores, ya que éstos prefieren comprar edificios en renta”. **Bernad** criticó en relación a la coyuntura actual “la información defectuosa y cambiante que aporta el Gobierno central sobre la evolución previsible del precio de la vivienda”. También mencionó la falta de financiación como un problema añadido, aunque “esta carencia se puede resolver en suelos finalistas residenciales para vivienda protegida buscando fondos vía cooperativa”. Es un ejemplo de búsqueda de soluciones que en **Arpegio** se asume como rutina para que “pese a todas las dificultades haya disponible en la región suelo finalista residencial e industrial dentro de cuatro años”, ya que éste es el plazo mínimo con el que debe afrontarse la transformación de suelo para anticiparse a la demanda.



**Bernad: “la falta de financiación se puede resolver en suelos finalistas residenciales para vivienda protegida buscando fondos vía cooperativa”**

**De Manuel: “el reglamento de la Ley del Suelo incurre en una falacia inconstitucional al defender el valor de mercado como principio general”**

## Luis de Manuel

Director del postgrado “Promoción Inmobiliaria y Urbanismo” de la UCM

La *Ley del Suelo* estatal parte de una contradicción de base ya que “no puede ser una ley urbanística, pues legalmente ésta sería competencia de una comunidad autónoma, y sin embargo regula conceptos urbanísticos”. Con la Ley del 2008 “las tres categorías clásicas cambian de denominación: el suelo no urbanizado es rural, el urbanizable es susceptible de transformación y el urbano, urbanizado”. También cambia el método de valoración del suelo urbanizable, que teóricamente “debe valorarse ahora como suelo rural” tras lo que subyace “el fin inconfesado de ahorrar costes en las expropiaciones”. Esta novedad “destroza la lógica del mercado inmobiliario” al no tomar en consideración el grado de transformación del suelo. Ahora bien, mediante la disposición transitoria tercera de la Ley, que sostiene que, mientras no haya desarrollo reglamentario de la norma, la valoración seguirá los parámetros clásicos, “lo tran-

sitorio se convierte en permanente salvando a las empresas a efectos contables y hipotecarios hasta finales de 2011”. Ahora, el desarrollo reglamentario está en anteproyecto, y desde septiembre a disposición de los colectivos profesionales. El ponente criticó especialmente el contenido del reglamento que habla de valoración, ya que “aunque impone el valor real o de mercado como principio general, incurre en una falacia inconstitucional, porque mantiene lo establecido en la Ley del Suelo al proclamar que el suelo urbanizable no puede valorarse según expectativas de mercado”. Esta paradoja forma parte de una contradicción más amplia entre lo urbanístico y lo inmobiliario: “la legislación urbanística está atentando contra el mercado inmobiliario al contradecir, entre otras cosas, la normativa de valoración prudente de activos empresariales que sostiene el Banco de España”, según concluyó **Luis de Manuel**.



## José Ignacio Morcilo

Director de Urbanismo de Santander Global Property



Si partimos de la premisa de que urbanizar suelo cuesta entre 40 y 50 euros el metro<sup>2</sup>, “llegamos a la conclusión de que en los últimos años se ha cometido un error básico a la hora de valorar el suelo en nuestro país”. Según la argumentación de **Morcilo**, “el valor no reside en el suelo sino en su contenido, es decir en la renta que un inquilino está dispuesto a pagar por ocupar el producto final y en el riesgo que va a asumir un inversor a cambio de obtener una rentabilidad”. A esas rentas y ese uso idóneo debería adaptarse en consecuencia la clasificación del suelo, “adoptando sistemas de gestión urbanística más ágiles” y poniéndolas al servicio del inversor que llevará a cabo la operación inmobiliaria. Por el mismo motivo, “hay que facilitar los cambios de uso del suelo” para resolver situaciones en las que “se han desarrollado sectores sin saber qué edificabilidad soportaban o

cuánto se iba a pagar por un alquiler allí”. El ponente recomendó que todos los agentes se replanteen “dónde tienen que estar ubicadas las promociones” y que se conjugue en las operaciones la parte jurídica y la financiera: “Cada agente del sector no puede seguir actuando por su cuenta, es necesaria una mayor coordinación entre profesionales”. Volviendo al origen del problema, el directivo recalcó que el precio de repercusión de suelo “en España es incomprensiblemente alto y esto no ocurre en otros países”. Con los debidos ajustes, por tanto, y según concluyó, “el suelo de buena calidad podrá salir al mercado, donde no faltan inversores extranjeros estudiando opciones en España”. Por este motivo es previsible una próxima reanudación de la actividad en la compraventa de suelo en nuestro país “aunque llevará su tiempo y se impondrá la cautela”.

**Morcilo: “hay que adoptar sistemas de gestión urbanística más ágiles y ponerlos al servicio de los inversores que abordan la operación inmobiliaria”**

**Palomino: “buscamos suelo en la zona comprendida entre Madrid, Zaragoza y Barcelona para emprender operaciones integrales de desarrollo logístico”**

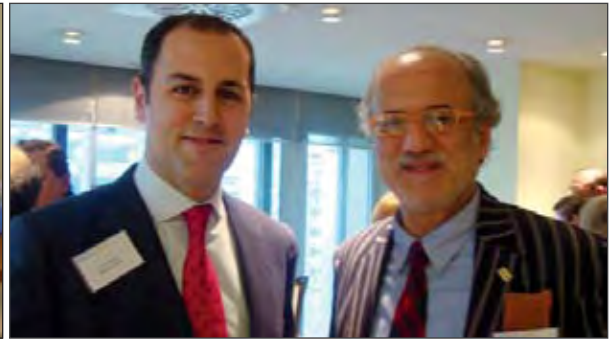
## Maite Palomino

Directora general de IDEC Ibérica



De la consultoría en el segmento de centros comerciales a la búsqueda de suelo para emprender grandes operaciones logísticas. Ése ha sido el camino profesional realizado en los últimos años por esta directiva, que recomendó a los presentes “no sentarse a esperar a que cambie el ciclo inmobiliario sino salir al extranjero a buscar empresas que estén interesadas en encontrar oportunidades en España”. Como por ejemplo, la francesa **Groupe IDEC**, líder en la construcción de naves frigoríficas con una cifra de negocio de 200 millones de euros en 2009, para la cual **Palomino** busca actualmente suelo “en la zona comprendida entre Madrid, Zaragoza y Barcelona para emprender operaciones integrales de desarrollo logístico, ya que pueden actuar como promotores y/o inversores. Según relató la ponente, “en Francia el suelo es muy barato y el reto era conseguir terrenos al mismo precio en España”. Algo que han

conseguido “principalmente mediante acuerdos con promotores españoles para instalar en nuestro país a los operadores con los que trabaja habitualmente IDEC en Francia”. Para competir en Europa, la principal recomendación para el diseño de producto logístico “es apostar por parques de grandes dimensiones compuestos de naves grandes y que estén conectados con infraestructura ferroviaria, ya que actualmente el incremento de los costes de distribución que deben afrontar las empresas las obliga a recurrir a este medio de transporte”. Como ejemplo de competitividad en este tipo de proyectos, **Palomino** mencionó el parque logístico que construye la **Generalitat de Catalunya** en Figueres, conectado a una estación intermodal que a su vez está integrada “en el único corredor de transporte de mercancías del país que dispondrá en unos años de un ancho de vía similar al utilizado en toda Europa”.



De izquierda a derecha, los componentes de la segunda mesa de debate: Pedro J. Ostos, director general de Dharma Ingeniería, Maite Palomino, directora general de IDEC Ibérica, Emilio Gómez, socio inmobiliario de Hogan Lovells y moderador del debate y Francisco Martín, director de Expansión de Sonae Sierra. Emilio Gómez con Francisco Esquivias, secretario general de Arpegio.

## Francisco Martín

Director de Expansión de Sonae Sierra

La experiencia de **Sonae Sierra** como demandante actual de suelo para su desarrollo inmediato mediante promoción de centros comerciales y parques de medianas sirvió para ejemplificar las dificultades que afrontan en el presente los potenciales inversores. “*Nuestro negocio es transformar suelo, ladrillos y dinero en superficie bruta alquilable (SBA) y en un cash flow periódico de rentabilidades*”, explicó **Martín**. Por eso la valoración del centro comercial depende de la que realicen del proyecto dos tipos de clientes: comerciantes e inversores. “*Abordamos la promoción sólo si la suma del coste de construir el centro comercial y el margen de promoción es igual o inferior a la valoración del centro*”, precisó el ponente. Y detalló un ejemplo de la sensibilidad del valor del suelo a rentas y *yields*: entre las condiciones de mercado de 2007 y las del 2010 una com-

parativa de hipotéticos proyectos demuestra que en 2010 debería reducirse el coste de construcción del centro comercial en un 10%, las rentas y la rentabilidad caerían un 30% y en consecuencia el valor máximo del suelo que podría asumir el promotor descendería un 52% por metro<sup>2</sup>. “*Es decir, que al final el precio del suelo que estamos dispuestos a pagar es la variable que más se resiente*”. Ahora bien, “*en el mercado de SBA, aunque haya más mercados maduros e incluso saturados, también hay huecos. Y en el mercado de capitales, no se esperan bajadas sustanciales a corto plazo de yields en producto prime*”, concluyó **Martín**. Además, promotores e inversores globales “*dan una especial relevancia al coste de oportunidad de invertir en España*”, por lo que abordarán nuevos desarrollos cuando sus cuentas acaben por cuadrar.



## Pedro J. Ostos

Director general de Dharma Ingeniería

Ante el reto de gestionar un volumen de suelo mucho cada vez mayor, empresas e instituciones “*deben recurrir a una herramienta informática colaborativa*” que informe de datos pero también de los procesos en marcha que atañen a esos datos. La propuesta de la consultora de tecnologías de la información **Dharma** es una herramienta de *business intelligence* cuya misión es interpretar información y extraerla del conjunto de datos en disposición de la empresa de modo comprensible para el usuario. Esta plataforma tecnológica ha sido diseñada teniendo en cuenta, entre otros factores inherentes a los procesos de transformación de suelo, algunos tan problemáticos como “*las variantes legislativas en cada comunidad autónoma o los largos procesos de actuación urbanística*”, según explicó **Ostos**. Esta herramienta debe someterse a una agenda estricta de

cumplimiento de plazos que implica a “*propietarios, juntas de compensación, instituciones y organismos oficiales*”, y acarrea un alto volumen de documentación. Esta solución tecnológica ha sido concebida para combatir “*problemas propios de estos escenarios de gestión, como una visión fragmentada de la información o una definición inconsistente de métricas del negocio como las de valoración de activos, proyectos en ejecución, número de activos, edificabilidad o rentabilidad, que pueden estar calculadas de forma diferente por cada analista*”. Esto da lugar a respuestas heterogéneas ante un mismo problema, por lo que “*es necesario un sistema de gestión integral, que permita el control de todos los procesos urbanísticos, aporte una visión integrada de la gestión de activos, facilite la toma de decisiones y entregue informes precisos en tiempo real*”.





# CESINE FORMACIÓN Y JORNADAS





*agradece su apoyo a las empresas que han colaborado en sus 9 jornadas de formación y debate organizadas en 2010*



# Un año de premios



De izquierda a derecha. **1:** Luis Leirado, presidente de ATASA, José María Álvarez, presidente de **Cesine Editorial** y editor de **Metros<sup>2</sup>** y Leandro Escobar, director gerente de ATASA, en el acto de entrega del premio Hipotecas 2010 a ATASA por su 25 aniversario. **2:** Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española, entregando el premio Hipotecas 2010 a Roberto Colomer, director general de UCI.



**3:** José Antonio Gonzalo, presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) entregando el premio Tasación 2010 a Felipe Rufino, director consejero de Krata. **4:** Manuel Vegas, presidente de la Asociación Española de Directores de Hotel y José María Álvarez, presidente de **Cesine Editorial** y editor de **Metros<sup>2</sup>** entregan el premio Inmohotel 2010 a Bruno Halle, socio fundador de Magma Turismo. **5:** Fernando Rodríguez Avial, presidente de Testa con el premio Vivienda 2010 entre José María Álvarez y José Manuel Galindo, presidente de Asprima.



De izquierda a derecha. **6:** Luis Martín Guirado, presidente de BNP Paribas Real Estate y de RICS en España, entregando el premio Inmofondos 2010 a Alberto Pellejer, director de Inversiones de IVG Institutional Funds. **7:** Pedro Bernad, director de proyectos de Arpegio, Jordi Seguró, presidente-consejero delegado de Grupo Integral y José María Álvarez, presidente de **Cesine Editorial** y editor de **Metros<sup>2</sup>**, en el momento de entrega del premio Project 2010 al grupo consultor Integral.



**8:** José María Álvarez, David Díaz, subdirector de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, Javier López, presidente de CreditServices, Ángel Luis Martín, de la Dirección General de Comercio de la Comunidad de Madrid y Eduardo Abadía, gerente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), en la entrega del premio Franquicias 2010. **9:** Stephen Newman, copresidente de Aguirre Newman, recogiendo el premio Consultores 2010.