

SUELO 2009

XI Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España

Patrocinadores:



Colabora:



Madrid, 16 de diciembre de 2009

Organiza:



Medio:



PROGRAMA DE ACTOS

HIPOTECAS 2010

VII Encuentro sectorial sobre el mercado hipotecario
Madrid, Enero

TASACIÓN 2010

XV Encuentro sectorial sobre el mercado de la tasación y la valoración
Madrid, Febrero

INMOHOTEL 2010

VI Encuentro sobre el mercado inmobiliario aplicado al sector hotelero
Madrid, Marzo

VIVIENDA 2010

XII Encuentro sobre la vivienda en España
Madrid, Abril

OPTIMIZA 2010

I Encuentro intersectorial sobre facility management en España
Madrid, Mayo

INMOSEGUR 2010

XII Encuentro sectorial sobre seguros y OCT en sector Inmobiliario y construcción
Madrid, Mayo

INMOFONDOS 2010

II Foro de inversores
Madrid, Junio

INMOLOGIS 2010

IV Encuentro sectorial sobre logística en España
Madrid, Junio

MICAT 2010

VII Encuentro Sectorial sobre Mercado Inmobiliario en Cataluña
Barcelona, Julio

PROJECT 2010

XII Encuentro sectorial sobre dirección integrada de proyecto
Madrid, Septiembre

CONSULTORES 2010

IX Encuentro sectorial sobre consultoría
Madrid, Noviembre

SUELO 2010

XII Encuentro sectorial sobre el mercado de suelo
Madrid, Diciembre

Innovación y creatividad para la gestión de carteras de suelo

¿Qué hacer con las carteras de suelo en manos de las promotoras y de la banca? Los asistentes al undécimo encuentro sectorial dedicado por CESINE al negocio del suelo plantearon diversas alternativas unidas en su apuesta por la innovación: definir nuevos usos, transformar según otros modelos y diseñar fórmulas rompedoras de financiación. Agentes públicos y privados coincidieron en

lanzar un mensaje alentador al sector ante la certeza de que el suelo pendiente de venta será capaz de generar una nueva demanda y adaptarse a la actual coyuntura del mercado. Más de un centenar de asistentes siguieron el debate patrocinado por Gas Natural-Unión Fenosa, Arpegio, Oproler, Jones Lang LaSalle y Garrigues con la colaboración del Instituto de Práctica Empresarial (IPE).



De izquierda a derecha, los componentes de la primera mesa de debate: Emilio López y M^a Isabel Madurga, consejero técnico y técnico superior, respectivamente, de la Dirección General de Suelo y Políticas Urbanas del Ministerio de Vivienda; Pedro Bernad, director de Proyectos de Arpegio; José Antonio Pérez, director general, profesor de la Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial (IPE) y moderador de la mesa; Carlos Ferrer-Bonsoms, dtor. Nacional y director de Suelo, Residencial y Gestión de Activos de Jones Lang LaSalle, junto a Miguel Ángel García, director de Operaciones Especiales de Suelo de Metrovacesa.

La primera mesa de debate de la jornada *Suelo 2009* estuvo moderada por **José Antonio Pérez**, director general y profesor de la Cátedra Inmobiliaria del **Instituto de Práctica Empresarial (IPE)**, quien aportó algunos datos de partida para el debate, como la cuantificación por parte del **Servicio de Estudios del BBVA** de un *stock* de viviendas de un millón de unidades y la necesidad de que los precios del mercado residencial se reduzcan en más de un 20% para reactivar un mercado inmobiliario especialmente afectado en el negocio de suelo. Así lo demuestra el hecho de que el precio del suelo urbano, que supone entre el 40% y el 60% del precio final de las viviendas, cayera en el tercer trimestre del 2009 un 7,5% respecto al mismo periodo de 2008, hasta 237,7 euros por metro², según datos del **Ministerio de Vivienda**, mientras que el número de transacciones de suelo registradas en el mismo periodo fue de 5.023 operaciones, un 25,3% menos que las realizadas en el mismo periodo de 2008 y por un valor un 46,9% inferior.

Sobre los recursos en manos de las empresas públicas para reactivar el mercado de suelo tomó la palabra la empresa de gestión de suelo de la **Comunidad de Madrid, Arpegio**, que recibió el premio *Suelo 2009* otorgado por **CESINE** y presentó algunos de sus principales proyectos. Su jefe de proyectos, **Pedro Bernad** calificó el del suelo como “un negocio notablemente intensivo en capital con dos fases fundamentales, las de adquisición y desarrollo” y calificó de “inalcanzables” los precios alcanzados entre 2003 y 2007, que motivaron a la empresa a “no adquirir suelo en ese periodo, incluso disponiendo de una capacidad de endeudamiento muy alta”.

Como referente del sector promotor asistió al encuentro **Metrovacesa**, cuyo directivo **Miguel Ángel García Horcajada** recomendó “gestionar las carteras de suelo en vez de vaciarlas” para darles un nuevo valor. “Esta es una tarea difícilísima en la que convergen factores políticos, jurídicos y financieros y para la que hay muy pocos profesionales cualificados”, advirtió el ponente, quien demandó al sector “creatividad para formular usos posibles innovadores y alternativos al residencial, que a su vez deben condicionar la búsqueda de nuevos operadores y legislaciones aplicables”.

Luis de Manuel Martínez, director de cursos inmobiliarios de la **UCM**, moderó la segunda mesa de debate preguntándose en su presentación cómo romper la atonía del mercado de suelo ante la caída de precios y la parálisis crediticia, “con la dificultad añadida de que el aumento de la cartera de suelo de bancos distorsiona la oferta, y en el contexto de inseguridad jurídica que ha originado un marco regulador confuso y disperso”. En el terreno de las soluciones, **Hernando de Soto Fitz-James Stuart** describió el peculiar modelo de financiación seguido en el desarrollo de Parque de Valdebebas, y **Beatriz del Peso**, socia de **Garrigues**, señaló como fórmulas de reactivación del mercado “la modificación de usos previstos y de la intensidad edificatoria, así como la potenciación de suelos industriales, logísticos y residenciales para vivienda protegida”. Los directivos **Carlos Ferrer-Bonsoms**, de **Jones Lang LaSalle**, y **Enrique Cámara**, de **Inmofiban**, completaron un panel de expertos rematado con los técnicos del **Ministerio de Vivienda** responsables de un novedoso sistema de información sobre suelo disponible *on line*.

Emilio López / M^a Isabel Madurga

Consejero técnico / Técnico superior de la Dirección Gral. de Suelo y Políticas Urbanas del Ministerio de Vivienda

Los representantes del **Ministerio de Vivienda** presentaron en la jornada organizada por **CESINE** el *Sistema de Información Urbana (SIU)*, creado en cumplimiento de la *Ley 8/2007* del Suelo, que pone al alcance de todos los ciudadanos un modelo integrado de información *on line* sobre ocupación del territorio, con aportaciones de todos los agentes públicos relacionados con el urbanismo (catastro, registradores, municipios, comunidades autónomas, etc.). “*El sistema diseñado incorpora una mayor transparencia en el planeamiento urbano, permitiendo a agentes públicos y privados conocer la disponibilidad de suelo y sus características en más de 400 municipios españoles*”, según explicaron los técnicos del Ministerio. Para ello se cruzan herramientas de interpretación de imágenes tomadas por satélite con bases de datos del **Ministerio de Vivienda** que contie-

nen información actualizada de los planes de urbanismo vigentes y su grado de ejecución. En cuanto a las tipologías de suelo que contempla el sistema, son tres: suelo urbano consolidado, áreas de suelo en desarrollo (urbano no consolidado y urbanizable delimitado) y suelo excluido del desarrollo urbano. De la primera categoría de suelos puede obtenerse gran cantidad de información concerniente a datos generales del sector, edificabilidades por usos, número de viviendas y grados de urbanización y de edificación. El objetivo es compartir una infraestructura tecnológica en la cual cada una de las partes sea responsable del mantenimiento de sus datos. Además se han sumado al portal dos iniciativas pioneras más, el programa *Urbanismo en Red* y la *Red de Iniciativas Urbanas*, para introducir las tecnologías de la información en la gestión urbanística municipal.



Bernad: “En Arpegio vamos a comenzar a desinvertir antes en nuestros desarrollos, sumando socios en las distintas fases de transformación del suelo”

García Horcajada: “residencial de alquiler, vivienda protegida e industrial son ahora las únicas finalidades con demanda potencial de suelo”

Pedro Bernad

Director de Proyectos de Arpegio

Entre 2010 y 2017 la empresa pública de gestión de suelo de la Comunidad de Madrid tiene como objetivo generar 2.128.000 metros² edificables sobre suelo que ya cuenta con calificación urbanística, con una inversión prevista de 270 millones de euros y la expectativa de obtener 600 millones de euros en ventas a partir de 2013. “*La labor de desarrollo de suelo exige periodos de cinco a diez años, de modo que siempre actuamos en contra del ciclo económico actual, en este caso con inversiones muy fuertes para contrarrestar una coyuntura de crisis*”, explicó el directivo de **Arpegio** antes de añadir que en este momento “*el objetivo es empezar obras en 2010 y para ello estamos poniendo especial cuidado en escoger el modelo de desarrollo y de tramitación urbanística más adecuado*” que es el suelo en aportación. En este sentido, la empresa pública madrileña “*internaliza expecta-*

tivas de mercado en el precio de suelo pero no en la forma de pago, que evoluciona en paralelo a la aportación de valor añadido realizada sobre los terrenos a medida que se van desarrollando”. Además como estrategia de negocio **Arpegio** va a empezar a desinvertir antes en su producto. Si hasta ahora vendía cuando ya había obtenido el suelo finalista, en lo sucesivo irá sumando socios en distintas fases de aportación de valor al suelo para escalar la desinversión. De este modo “*planteamos nuevas oportunidades de negocio de inversión en el mercado inmobiliario para el capital privado*”, según explicó **Bernad**. Actualmente la empresa se dispone a ejecutar tres grandes desarrollos: dos de ellos de suelo industrial, de 190 hectáreas en Meco y 275 en Arganda del Rey, que empezarán a urbanizarse este año y generarán parcelas de más de 40.000 metros², un bien escaso en la Comunidad



de Madrid que cuenta con compradores potenciales. En Valdemoro, ha diseñado un proyecto de interés turístico con 1.300 hectáreas para el cual está buscando financiación internacional: “*es una propuesta de riesgo considerable, por lo que vamos a formar un club de inversores para buscar socios en el extranjero, así antes de comenzar su desarrollo tendremos una previsión ajustada de su aceptación en el mercado*”.

Miguel Ángel García Horcajada

Director de Operaciones Especiales de Suelo de Metrovacesa



Según el directivo, “de los destinos posibles de inversión en suelo, sólo el suelo finalista presenta actualmente proyectos con alguna liquidez, aunque también es el más comprometido, por cuanto ya se han invertido recursos en él, y por tanto origina problemas de gestión”. Las promotoras están ahora en manos del sector financiero y no del inmobiliario, “y debemos entender que sus expectativas son distintas. Como empresa, los bancos nos están exigiendo inversión cero, de modo que vamos a desarrollar nuestros mejores suelos y punto”. El ejecutivo de **Metrovacesa** señaló que “los inversores quieren garantías y la única que podemos ofrecer es la máxima profesionali-

dad, ya que es imposible saber lo que la demanda de producto final va a exigir dentro de cinco años”, aunque sí aventuró una demanda creciente para “el producto residencial de alquiler; la vivienda protegida y el segmento industrial”, posibles orientaciones por tanto para el mercado actual de suelo, salvando algunos inconvenientes, como el defectuoso acceso de la clase media a los programas de protección de vivienda actuales. Por el momento, “debemos ofrecer un producto nuevo que tenga demanda y de ese modo obtener respaldo financiero, y hacerlo incluso en contra de una legislación de suelo demasiado enfocada al sector residencial”.

Carlos Ferrer-Bonsoms

Dtor. Nacional. Dtor. de Suelo, Urbanismo, Residencial y Gestión de Activos de Jones Lang LaSalle



El ponente se preguntó por qué el suelo ha pasado “de ser un activo más líquido que la letra del tesoro, a convertirse en un problema”, ofreciendo como respuesta que “el valor del suelo es una foto fija, no un futurible, aunque hay consultoras que han valorado suelo según expectativas y se han equivocado”. Por eso en los últimos años “el suelo se ha financiado de forma excesiva, llegando a cubrir hasta el 80% del precio de suelos no finalistas”. Para **Ferrer-Bonsoms**, la diferencia entre la crisis actual y la de los años 90 es que “ahora todo el sistema está impregnado por el sector financiero, de modo que el derrumbe de éste afecta a toda la economía”, si bien hay motivos para mostrarse optimista ante el

futuro, “ya que la crisis terminará y el suelo volverá a subir; por más que en este momento haya un desfase importante entre su valor líquido, que tiende a cero, y su valor de mercado”. Además el directivo pronosticó que la absorción del stock de viviendas “va a ser rápida, ya que no se están iniciando nuevas promociones y la demanda sigue ahí”. Según su análisis, si relacionamos el ratio español de 2,9 personas por vivienda con el europeo, de 2,2 personas por vivienda, resulta una demanda potencial de tres millones de casas. Por tanto, “en tres o cuatro años no habrá viviendas disponibles, pero sí habrá suelo para construir las”. Mientras tanto, “es necesario favorecer los cambios de uso del suelo”.

Beatriz del Peso

Socia de Garrigues



Los aspectos jurídicos relacionados con la gestión de suelos recientemente sumados al balance de entidades financieras fueron abordados por la socia de **Garrigues** desde la premisa de que se trata “de una problemática común a la del propietario de suelo, ya que en ambos casos no se puede adoptar una posición pasiva respecto al derecho de propiedad, que implica diferentes deberes de obligado cumplimiento dependiendo de la clasificación del suelo”. Así, el suelo urbanizado debe ser edificado, y en el rural susceptible de urbanizar se deben asumir los costes derivados de su transformación. “Invertir en la transformación de suelo supone consolidar el derecho al aprovechamiento

urbanístico, por lo cual es conveniente incluso en un mercado incierto como el actual”, indicó **del Peso**, quien agregó que “mantener una actividad pasiva con respecto a la gestión del suelo acarrea además un riesgo cierto de pérdida de valor”. Por otro lado, y con respecto al valor del suelo, la abogada criticó la vigente moratoria de tres años para comenzar a valorar terrenos según la *Ley del Suelo*, es decir prescindiendo del valor del mercado: “la moratoria establecida en la disposición transitoria tercera de la ley es un completo error. O se asume que el suelo tiene un valor añadido y se elimina la disposición, o bien comenzamos ya a valorarlo estrictamente a efectos contables”.

Enrique Cámara

Responsable de Suelo de Inmofiban

Dentro de una cartera de suelo, cualquier terreno rústico adquirido mediante instrumentos financieros a corto plazo para su transformación a largo plazo “es actualmente el producto más ilíquido del mercado” y la única opción de su propietario “es conservarlo si se ha comprado a buen precio y si se lo puede permitir, avanzando en lo posible en su transformación”, mediante soluciones creativas que permitan al menos obtener algún ingreso de él, “aunque se trate de volver a abrir un coto de caza o cultivarlo de nuevo”. Una alternativa es urbanizar parte del suelo y conseguir un comprador que sirva de efecto llamada. En cuanto al suelo finalista, actualmente tiene comprador cuando tiene un usuario final potencial. “Por ejemplo, las gestoras de cooperativas, que están recibien-

do financiación de los bancos porque representan una demanda organizada y segura”. Las aportaciones de suelo representan otra manera de conseguir producto final incluso en ausencia de financiación, ya que pueden amortizarse mediante venta o alquiler: “en este momento es una muy buena opción, sobre todo si se hacen naves industriales”, destacó **Enrique Cámara**, especialista en el área industrial y logística, quien además valoró muy positivamente las soluciones imaginativas que están surgiendo en este segmento para mover el negocio, “tales como las cooperativas de suelo industrial, una fórmula ideal para suelos muy apalancados ya que permite repartir el riesgo y están obteniendo hasta el 60% de financiación en producto terminado”.



Hernando de Soto

Director de Desarrollo de Negocio de Parque de Valdebebas

El sector *Parque de Valdebebas* al norte de Madrid se ha desarrollado sobre 10,6 millones de metros² de suelo a partir del convenio firmado por 400 propietarios con el **Ayuntamiento** y la **Comunidad de Madrid**. “A la hora de reconvertir el suelo incluido en el desarrollo, nos encontramos con que no todos los propietarios tenían medios para hacerlo, por lo que en 2004 se firmó un crédito sindicado con ocho entidades financieras para cubrir el 100% de los gastos de urbanización a cambio de la venta de las fincas una vez finalizadas”, según explicó el ponente. Actualmente se ha completado el 98% de la urbanización, si bien el proceso de venta se ha complicado pues “hay demanda pero también incertidumbre, de modo que se ha optado por la refinanciación”. En el suelo

adjudicado a la junta de compensación se comenzarán a edificar este año un total de 40 promociones de vivienda protegida con 3.000 viviendas, mientras que el distrito de negocios tendrá 1,20 millones de metros² edificables para desarrollos terciarios y hoteleros. Para describir los esfuerzos de comercialización realizados, **de Soto** expuso el caso de la venta de un terreno finalista a una multinacional especializada en centros comerciales: “hemos trabajado con ellos en el diseño y la captación de operadores y aún así hemos debido ajustar el precio y facilitar el pago”, estudiando al mismo tiempo posibles usos alternativos del solar por si el proyecto comercial no saliera finalmente adelante.

Emilio de la Calzada
ecalzada@metros2.com



De izquierda a derecha: Beatriz del Peso, socia de Garrigues; Luis de Manuel, director de Cursos Inmobiliarios de la Universidad Complutense de Madrid, Enrique Cámara, responsable de Suelo de Inmofiban y Hernando de Soto, director de Desarrollo de Negocio de Parque de Valdebebas.

LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



De izquierda a derecha: **1:** Miguel Ángel Ruiz, consejero delegado de Arpegio, recoge de manos de José María Álvarez, editor de Metros², el premio *Suelo 2009* por los 30 años de trayectoria de la empresa pública en el mercado inmobiliario madrileño. **2:** Francisco Javier Tejedor, analista senior de Riesgo Promotor de La Caixa. **3:** Juan Carlos Gil, socio director de Asedip. **4:** Ángel de Frutos, director de Negocio Inmobiliario de Banco Sabadell. **5:** Enrique Prieto, presidente de Prieto Catalán.



De izquierda a derecha: **6:** Jesús Hernández y Javier Jiménez, director de Nueva Construcción y gestor nacional de Grandes Promotores, respectivamente, de Gas Natural-Unión Fenosa. **7:** Félix Fuertes, director de Promociones Inmobiliarias de Deutsche Bank y Antonio Burgos, director técnico de Zona Centro de Arco Valoraciones. **8:** Rafael Atienza, responsable de Expansión de Alcampo, María Belén Segura, responsable de Expansión de Leroy Merlin España y Luis García, director de Expansión de Bogaris.



De izquierda a derecha.: **9:** Mónica Selma (socio), Bernardo Soto (socio) y Paula Bedriñana (abogada), de MLA Associates. **10:** Belén Grana, directora del máster en Urbanismo del IPE, las arquitectas Eva María Sanz e Inmaculada Pascual, Margarita Bellido, directora del Programa de Cooperativa y Project Management del IPE, y Ángeles Hernández, arquitecta del área de Proyectos de la Comunidad de Madrid. **11:** Rafael Gil, asesor jurídico de Detinsa, en una intervención durante el coloquio.



De izquierda a derecha: **12:** Javier Martín Bustamante y Daniel Moreno, de Tasamadrid. **13:** David Paramio, control técnico de Tasamadrid y José Vicente Rubio, director de Formación de Tinsa. **14:** Luis de Manuel, director de Cursos Inmobiliarios de la Universidad Complutense de Madrid, Cristina Aparicio, coordinadora de Formación y Jornadas de CESINE, Elvira Villaseca, directora comercial de Metros² y Enrique Cámara, responsable de Suelo de Inmofiban.