

**Jornadas de Formación
Encuentros Profesionales**

Más información en:

CESINE Formación y Jornadas

C/ Doctor Esquerdo, 47. 1º D. 28028 Madrid

Teléfono: 91 574 52 09

Fax: 91 574 38 13

E-mail: formacion@metros2.com

Web: www.metros2.com

PROGRAMA DE ACTOS:

HIPOTECAS 2009 Madrid, Enero

VI Encuentro Sectorial sobre el Mercado Hipotecario en España

TASACIÓN 2009 Madrid, Febrero

XIV Encuentro Sectorial sobre el Mercado de la Tasación en España

INMOHOTEL 2009 Madrid, Marzo

V Encuentro Sectorial sobre el el Mercado Inmobiliario

aplicado al Sector Turístico Hotelero, Golf y Residencias de 3ª Edad en España

INMOSUR 2009 Málaga, Marzo

III Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario en Andalucía

INMOLOGIS 2009 Madrid, Abril

VI Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario aplicado al Sector Logístico e Industrial

INMOSEGUR 2009 Madrid, Mayo

XI Encuentro Sectorial sobre Seguros y OCT aplicado al Sector Inmobiliario y de la Construcción

MICAT 2009 Barcelona, Junio

VII Encuentro Sectorial sobre el Mercado Inmobiliario en Catalunya

VIVIENDA 2009 Madrid, Julio

XI Encuentro Nacional sobre la Vivienda, los Servicios a la Comunidad y la Nueva Edificación

PROJECT 2009 Madrid, Septiembre

XI Encuentro Sectorial sobre Dirección Integrada de Proyectos

CONSULTORES 2009 Madrid, Octubre

VIII Encuentro Sectorial de Intermediación y Consultoría Inmobiliaria

INMOFONDOS 2009 Madrid, Octubre

I Encuentro sobre Fondos de Inversión en España

OPTIMIZA 2009 Madrid, Noviembre

I Encuentro sectorial sobre optimización y gestión del patrimonio inmobiliario
Madrid, Noviembre

SUELO 2009 Madrid, Diciembre

XI Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España

X Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España

SUELO 2008

Patrocinadores:



Colabora:



Medios:



Organiza:



Madrid - 26 de noviembre de 2008

Remedios urgentes para reactivar el mercado de suelo

El décimo Encuentro Sectorial sobre el Mercado de Suelo en España ha reunido en Madrid a un centenar de profesionales del sector inmobiliario con el objetivo de analizar la situación actual de un mercado lastrado por la paralización del mercado residencial y el bloqueo del sistema financiero.

Representantes de empresas públicas de suelo, promotores, consultores e investigadores en la materia aportaron soluciones de negocio para devolver al mercado las carteras de suelo y reactivar un sector urgentemente necesitado de experiencia, conocimientos e innovación.



De izquierda a derecha, Félix Arias, director general de SEPES entrega el premio Suelo 2008 al director de Incasòl, Miquel Bonilla.



A la derecha José Mª Álvarez, editor de Metros², entrega el premio Formación 2008 a Moisés Ruiz, gerente de CENIC.

La décima edición del encuentro nacional sobre suelo de CESINE ha partido de un escenario preocupante: los últimos datos disponibles reflejan un descenso interanual del 7,8% en el precio del suelo al cierre del segundo trimestre del 2008 y un 38,1% menos de transacciones de suelo realizadas en el mismo periodo en relación al 2007. Las promotoras inmobiliarias, principales propietarias de terrenos, afrontan la necesidad imperiosa de encontrar una fórmula de explotación válida para sus carteras de suelo en ausencia de vías de financiación y de expectativas de comercialización para iniciar nuevos proyectos.

Las aportaciones de los expertos presentes en *Suelo 2008* han girado en torno a las posibles soluciones a esta coyuntura, una cuestión sobre la que tienen mucho que decir los organismos públicos encargados de la gestión de suelo, como la empresa pública estatal SEPES y el ins-

tituto catalán **Incasòl**, representados en la jornada de CESINE por sus respectivos directores, **Félix Arias** y **Miquel Bonilla**. El primero hizo entrega a **Bonilla** del *Premio Suelo 2008* en reconocimiento a la labor del instituto dependiente de la **Generalitat de Catalunya** como agente transformador de suelo para usos residenciales e industriales “desde la consideración del mercado de suelo como área de intervención estratégica”, según explicó **Miquel Bonilla**, director de esta empresa pública que también realiza rehabilitaciones del patrimonio histórico.

En el capítulo residencial, el *Pacto Nacional por la Vivienda* de Cataluña 2007-2016 suscrito el año pasado por todos los agentes sociales prevé la movilización de suelo para construir 250.000 viviendas protegidas y el inicio de 160.000 a partir de una previsión de 440.000 nuevos hogares en su periodo de aplicación. La intensa actividad del

instituto público se explica tomando en consideración que hasta 2004 no se aplicaron en Cataluña reservas legales de suelo para la construcción de vivienda protegida. **Incasòl** también ha realizado el planeamiento de 101 nuevos sectores urbanos en 85 municipios considerados estratégicos. En el área industrial, el instituto prevé haber incorporado en 2010 un total de 3.600 nuevas hectáreas de suelo para el desarrollo de actividades económicas.

Por otro lado, el experto en marketing inmobiliario **Moisés Ruiz**, gerente de **CENIC** (Centro de Negocios Inmobiliarios de Catalunya) recogió el *Premio Formación 2008* entregado por CESINE a la excelencia docente en el sector inmobiliario y afirmó en su discurso de agradecimiento que “la crisis está llevando a profesionales del sector que antes competían a una dinámica de colaboración necesaria”.

La primera mesa de debate estuvo

moderada por **Carlos Ferrer-Bonsoms**, director de Suelo, Urbanismo y Residencial de **Jones Lang LaSalle**, quien expresó la preocupación generalizada en el sector ante la carencia de vías de financiación para el inicio de nuevas actuaciones inmobiliarias, incluso en el sector de la vivienda protegida. El director general de **SEPES** respondió expresando su convicción de que este escenario desaparecerá pronto, y pasó a describir las principales actuaciones de la **Entidad Pública Empresarial de Suelo** para reactivar el mercado.

SEPES ha comprado recientemente cuatro cuarteles al **Ministerio de Defensa** en cuyo suelo se construirán 1.922 viviendas protegidas y ha lanzado una oferta pública de compra de suelo con la que pretende paliar la paralización de los procesos de urbanización, ya que *“de otro modo no habrá suelo disponible para construir cuando el sector inmobiliario se reactive, pues tarda entre dos y seis años en ser urbanizado”*.

El organismo estatal cierra a finales de diciembre el plazo de recepción de ofertas de venta de solares que permitan la edificación de no menos de 300 viviendas, ubicados en municipios de no menos de 20.000 habitantes, *“comprando a precio de alguna de las categorías de vivienda protegida, como mínimo el 50% de la edificabilidad y manteniendo en todos los casos la iniciativa de la gestión”*, según detalló **Félix Arias**.

SEPES invertirá en esta compra de suelo 300 millones de euros a los que habrá que sumar un coste suplementario de 130 millones en gastos de urbanización que repercutirán en el precio que perciban los propietarios por sus solares. La oferta movilizará una inversión de 2.440 millones de euros al dar lugar a la construcción de entre 15.000 y 20.000 viviendas. Dependiendo del éxito de la convocatoria, la oferta podrá ampliarse a lo largo de sus cuatro años de duración. También habló de políticas públicas de vivienda **Teresa Molinero**, presidenta de la **Asociación de Empresas Gestoras de Cooperativas y Proyectos Inmobiliarios (GECOPI)**, quien planteó una serie de enmiendas al recién elaborado *Plan Estatal de Vivienda 2009-2012*, caracterizado por su apoyo a la vivienda protegida de alquiler.

El Plan establece la obligatoriedad de que las comunidades autónomas realicen registros públicos de demandantes de vivienda protegida, *“pero algunas*

comunidades han excedido este mandato obligando a las cooperativas a adjudicar sus viviendas entre las personas que conforman estos listados, en lugar de hacerlo entre sus propios socios, contraviniendo así las leyes de cooperativas y el propio espíritu de esta fórmula de acceso a la vivienda”, según expuso **Molinero**. Además, el sector cooperativo demanda al Gobierno la eliminación de los sorteos de viviendas públicas y su sustitución por una adecuada baremación de los mencionados registros de demandantes.

Las iniciativas y las cifras que explican el liderazgo de la región de Madrid en la promoción de vivienda protegida sirvieron de hilo conductor a la intervención de **Diego Lozano**, director general del Suelo de la **Consejería de Medio Ambiente, Vivienda y Ordenación del Territorio** de la **Comunidad de Madrid**. **Lozano** destacó de entre las políticas de vivienda del gobierno madrileño el plan de vivienda joven en alquiler, con suelo para construir 85.000 casas y 13.000 ya iniciadas, *“una alternativa por la que nadie apostaba y con la que hemos obtenido una extraordinaria respuesta de los ciudadanos”* y medidas como la reducción de tres puntos del IVA del 7% aplicable a las viviendas protegidas y la eliminación de los impuestos de donaciones, sucesiones y patrimonio para compensar la escalada de los tipos de interés.

ENERGÍAS RENOVABLES

En relación al tejido empresarial del sector inmobiliario, *“la Comunidad de Madrid está firmando convenios con los distintos agentes del mercado para colocar las 25.000 viviendas que según los datos del INE conforman el stock residencial en la región”*. **Diego Lozano** también criticó el nuevo régimen de valoración introducido con la *Ley de Suelo* aprobada por el Gobierno socialista y recurrida por la **Comunidad de Madrid**, ya que en su opinión *“está bloqueando la liquidez que el mercado tanto necesita en este momento”* y confió en que la inyección de capital que han recibido los bancos sirva para reactivar el sector inmobiliario *“con crédito para los promotores y para las hipotecas de vivienda”*.

Aprovechar el auge de las energías renovables para dar salida al *stock* de suelo es una opción viable y además rentable, según la exposición de **José Manuel**



De arriba abajo: Carlos Ferrer-Bonsoms, de Jones Lang LaSalle y Ángeles Aguilar, de Gesvalt, moderadores de la primera y segunda mesa de debate, respectivamente; entre el público asistente, Francisco Esquivias, secretario general de Arpegio y la consultora inmobiliaria Baralides Alberdi.



De izquierda a derecha, Araceli Burgos, de Atisreal, José Manuel Domínguez, de Gas Natural Comercial SDG y Félix Arias, de SEPES, en la primera mesa de debate.



Maite Palomino, de Iniciativas BCN; José Luis Fernández, de Hecesa y Diego Lozano, de la Comunidad de Madrid, en la segunda mesa de debate de Suelo 2008.

Domínguez, de Gas Natural Comercial SDG. El ponente describió los proyectos de generación de energía eléctrica directa eólica, fotovoltaica y termosolar. Para los dos primeros la demanda de suelo va a reducirse, ya que los objetivos estatales del *Plan de Energías Renovables* para 2010 ya se han cumplido, convirtiendo a España en la segunda potencia eólica europea y triplicando con creces el objetivo de potencia fotovoltaica instalada.

Sin embargo de las instalaciones solares termoeléctricas, con capacidad media de entre 20 y 50 MW, aún se espera un potencial de unos 8.000 MW en los próximos años. *“Estos proyectos tardan unos cuatro años en desarrollarse y son los que mayores expectativas de negocio plantean a los propietarios de suelo, con algunos requisitos como grandes superficies, infraestructuras de electricidad y gas y una altitud determinada”*, detalló **Domínguez**, quien advirtió que los periodos de amortización de estos proyectos son prolongados, por lo que el suelo que utilizan normalmente es alquilado a largo plazo.

MERCADO LOGÍSTICO

Junto a la producción de energías renovables, los usos logísticos e industriales tuvieron un lugar destacado entre las alternativas para la explotación de terrenos planteadas en *Suelo 2008*. **Araceli Burgos**, directora de Suelo de **Atisreal**, explicó cómo la confluencia de todas las administraciones en la regulación del suelo industrial puede en algunos casos favorecer la iniciativa inmobiliaria.

Por ejemplo, cuando se hace uso del patrimonio municipal de suelo para la generación rápida de tejido industrial. Si bien cada comunidad puede implantar este tipo de reserva en distintas clases de suelo, en siete regiones españolas cualquier tipo de terreno puede pasar al patrimonio municipal.

“También se aceleran los trámites de reconversión cuando las comunidades autónomas aprueban proyectos de interés regional, a menudo generados desde la iniciativa privada, que dan lugar a actuaciones directamente ejecutivas sin necesidad de licencias municipales”, añadió la directiva de **Atisreal**.

A propósito de los proyectos logísticos,

la ponente reivindicó además una mayor atención a la altura y la ocupación en planta como criterios necesarios a la hora de computar la edificabilidad de las naves logísticas, atendiendo a la medida en metros³ antes que en metros².

De logística se habló también en la segunda mesa de debate de *Suelo 2008* cuando tomó la palabra **Maite Palomino**, directora de **Iniciativas BCN** para explicar su trabajo como asesora de la promotora francesa **Groupe IDEC**, en busca de suelo logístico en España *“con muy buen acceso por carretera, perfecta visibilidad y acceso a ferrocarril de alta velocidad”*. **Palomino** lamentó estar encontrando en el mercado español *“un problema de precio y de intervencionismo de las administraciones locales”*, contra los que cabría plantear nuevas alternativas para generar suelo logístico *“como las concesiones temporales de suelo”*.

Víctor Fernández, director general de **Nai Sol**, escogió también el segmento logístico, junto al hotelero y al comercial, como productos con más potencial para reflotar el sector inmobiliario.



De izq. a dcha.: Víctor Fernández, director general de Nai Sol, Antonio Garde, responsable de suelo de Cushman & Wakefield y Carlos Sanz, director comercial de Gesvalt, junto a Teresa Molinero, presidenta de GECOPI y Juan José Arias, delegado de Suelo de Acciona, en la pausa para el café.

Durante su intervención, **Fernández** defendió que nos hallamos ante “un nuevo orden mundial al que hay que reaccionar cuanto antes” fomentando sobre todo “la credibilidad de nuestras empresas, que dependerá de su reputación y de sus conocimientos” y lamentó la falta de especialización y el individualismo que ha prevalecido en los últimos años entre los promotores españoles, “una actitud que ahora está pasando factura”.

STOCK Y MOROSIDAD

José Antonio Pérez, director del área de investigación del **Instituto de Práctica Empresarial (IPE)**, animó el debate con el alcance crítico de sus puntos de vista. El ponente estableció que “el precio del suelo ha sido causa y consecuencia del precio de la vivienda, alentado a su vez por las condiciones financieras” y que la peculiaridad del mercado español “es que el valor del suelo ha estado dirigido desde la administración pública, impidiendo toda posible innovación en diseño de suelo”.

Pérez destacó “la clara correlación entre el número de viviendas terminadas, el paro y el crecimiento del PIB” y predijo el regreso “al indicador de viviendas terminadas de 1992, con 200.000 unidades construidas”. El profesor del **IPE** reivindicó finalmente que se elabore un censo local de suelos a nivel nacional para obtener el stock real de viviendas en España: “Necesitamos una medida real del problema de las viviendas sin vender y en el Instituto sabemos cómo obtenerla”.

José Luis Fernández, del departamento de Suelo y Urbanismo de **Hercesa**, aportó a la jornada el punto de vista del promotor y describió algunas estrategias de

gestión inmobiliaria con validez futura, como la diversificación territorial de las carteras de suelo y la planificación urbanística como clave para la obtención de valor, exigiendo de paso a la administración trámites más ágiles, marcos legales más claros y el retorno a las valoraciones de suelo a precio de mercado.

Sobre este último aspecto **José Luis Fernández** matizó que “el incremento continuado del precio del suelo durante los últimos diez años ha perjudicado al sector y a la sociedad” mientras que en la situación actual “estamos viviendo el preludio de un nuevo modelo de relaciones entre las administraciones y los promotores, y entre éstos y las entidades financieras”.

Fernando Moliner, socio fundador de **Inmorescue**, se ocupó en su intervención de valorar el comportamiento de bancos y cajas de ahorros en un momento en el que han pasado a ser los principales propietarios de suelo. El ponente sostuvo que “en estos momentos el índice de morosidad, que subió medio punto sólo con el concurso de **Martinsa**, está dificultando seriamente la captación de capitales por parte de los bancos españoles”.

El ponente desautorizó a quienes restan gravedad a la escalada de este índice, actualmente cerca del 3%, ya que “el sistema no soportará una morosidad de más del 4%”. El motivo es que “la exposición de los bancos al negocio promotor es mucho mayor ahora que en la crisis anterior, cuando la deuda pertenecía a las familias y aún existían alternativas posibles de liquidez”, según concluyó **Fernando Moliner**.

Emilio de la Calzada
ecalzada@metros2.com



De arriba abajo, Fernando Moliner, socio fundador de Inmorescue, José Antonio Pérez, director de Investigación de IPE y Marta Sacristán, directora de Suelo de Boj Inmobiliaria.



María Zaragoza, directora técnica de Alia Tasaciones, José María Sierra, director gerente de AICA, Perfecto Álvarez, director de marketing de Caja Castilla la Mancha, Orenco Osuna, de la junta directiva de GECOPI y Javier Parro, director de Suelo de CONCOVI.